



| TEMAS/DOMÍNIOS | CONTEÚDOS  | OBJETIVOS | TEMPO | AVALIAÇÃO   |
|----------------|--|-----------|-------|---|
|                | <p>da sociedade</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Das oportunidades às ideias de negócio</li> <li>- Estudo e análise de bancos/bolsas de ideias</li> <li>- Análise de uma ideia de negócio - potenciais clientes e mercado (target)</li> <li>- Descrição de uma ideia de negócio</li> <li>○ Noção de oportunidade relacionada com o serviço a clientes</li> <li>• Recolha de informação sobre ideias e oportunidades de negócio/mercado</li> <li>○ Formas de recolha de informação</li> <li>- Direta – junto de clientes, da concorrência, de eventuais parceiros ou promotores</li> <li>- Indireta – através de associações ou serviços especializados - públicos ou privados, com recurso a estudos de mercado/viabilidade e informação disponível on-line ou noutros suportes</li> <li>○ Tipo de informação a recolher</li> <li>- O negócio, o mercado (nacional, europeu e internacional) e a concorrência</li> <li>- Os produtos ou serviços</li> <li>- O local, as instalações e os equipamentos</li> </ul> |           |       | <p>Observação dos alunos em sala de aula</p> <p>Verificação e correção das atividades</p> <p>Participação e debates na aula</p> |

| TEMAS/DOMÍNIOS | CONTEÚDOS  | OBJETIVOS | TEMPO | AVALIAÇÃO                            |
|----------------|--|-----------|-------|--------------------------------------|
|                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- A logística – transporte, armazenamento e gestão de stocks</li> <li>- Os meios de promoção e os clientes</li> <li>- O financiamento, os custos, as vendas, os lucros e os impostos</li> <li>• Análise de experiências de criação de negócios</li> <li>○ Contacto com diferentes experiências de empreendedorismo</li> <li>- Por setor de atividade/mercado</li> <li>- Por negócio</li> <li>○ Modelos de negócio</li> <li>- Benchmarking</li> <li>-Criação/diferenciação de produto/serviço, conceito, marca e segmentação de clientes</li> <li>- Parceria de outsourcing</li> <li>- Franchising</li> <li>- Estruturação de raiz</li> <li>- Outras modalidades</li> <li>• Definição do negócio e do target</li> <li>○ Definição sumária do negócio</li> <li>○ Descrição sumária das atividades</li> <li>○ Target a atingir</li> <li>• Financiamento, apoios e incentivos à criação de negócios</li> <li>○ Meios e recursos de apoio à criação de negócios</li> <li>○ Serviços e apoios públicos –</li> </ul> |           |       | <p>Testes formativos e sumativos</p> |

| TEMAS/DOMÍNIOS | CONTEÚDOS  | OBJETIVOS | TEMPO | AVALIAÇÃO   |
|----------------|--|-----------|-------|---|
|                | <p>programas e medidas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Banca, apoios privados e capitais próprios</li> <li>○ Parcerias</li> <li>● Desenvolvimento e validação da ideia de negócio</li> <li>○ Análise do negócio a criar e sua validação prévia</li> <li>○ Análise crítica do mercado <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudos de mercado</li> <li>- Segmentação de mercado</li> </ul> </li> <li>○ Análise crítica do negócio e/ou produto <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vantagens e desvantagens</li> <li>- Mercado e concorrência</li> <li>- Potencial de desenvolvimento</li> <li>- Instalação de arranque</li> </ul> </li> <li>○ Economia de mercado e economia social – empreendedorismo comercial e empreendedorismo social</li> <li>● Tipos de negócio</li> <li>○ Natureza e constituição jurídica do negócio <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atividade liberal</li> <li>- Empresário em nome individual</li> <li>- Sociedade por quotas</li> </ul> </li> <li>● Contacto com entidades e recolha de informação no terreno</li> <li>○ Contactos com diferentes tipologias de entidades (municípios, entidades financiadoras, assessorias)</li> </ul> |           |       | <p>Trabalho final</p> <p>Auto e heteroavaliação</p> |

| TEMAS/DOMÍNIOS | CONTEÚDOS  | OBJETIVOS | TEMPO | AVALIAÇÃO |
|----------------|--|-----------|-------|-----------|
|                | <p>técnicas, parceiros, ...)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Documentos a recolher (faturas pró-forma; plantas de localização e de instalações, catálogos técnicos, material de promoção de empresas ou de negócios, etc...)</li> </ul> |           |       |           |