



**Empreendedorismo inovador: Desenvolvimento para instrutores**

Amilton Magalhães Lage

Orientadora: Patrícia Baptista Coralis

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de ESPECIALISTA.

Rio de Janeiro, 27 de Julho de 2017

## **Amilton Magalhães Lage**

Graduado em Administração de empresas pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Possui MBA em Gestão de Negócios pela Universidade FUMEC de Minas Gerais. Atuou como gestor de equipe na área de telecomunicações por mais de 5 anos, desempenhando também nessas empresas, durante 2 anos, a função de formador de líderes. Desempenha a função de instrutor há mais de 7 anos, sendo atualmente Instrutor de Formação Profissional, lecionando matérias de gestão nos cursos técnicos e de aperfeiçoamento do Senai MG.

Autor do Documento

Título do Documento/ Autor do Documento . – Rio de Janeiro, 8 de  
Julho de 2016-22 p. : il. (algumas color.) ; 30 cm.

Orientador: Nome do Orientador

Monografia/Dissertação/Tese –**NOME DO DEPARTAMENTO**

Nome do Programa, 8 de Julho de 2016.

**IMPORTANTE:** ESSE É APENAS UM TEXTO DE EXEMPLO DE  
FICHA

CATALOGRÁFICA. VOCÊ DEVERÁ SOLICITAR UMA FICHA  
CATALOGRÁFICA

## **Agradecimentos**

Agradeço a Deus, pois Ele sempre esteve comigo. A minha esposa Cláudia Regina que apesar das adversidades nunca deixou de estar ao meu lado demonstrando seu carinho e atenção. Dedico também ao meu pai que mesmo “ausente” sempre esteve presente em minha vida, a minha mãe pela compreensão e carinho e aos meus filhos, Ana Clara e João Vitor para quem quero sempre ser um exemplo.

## **Resumo**

Segundo a pesquisa GEM (2017) disponibilizada pelo Sebrae, o Brasil lidera o ranking dos países com maior índice de empreendedores do mundo. A cada dia um negócio novo surge, e com ele também nasce um empreendedor, seja por necessidade ou oportunidade, diariamente uma nova empresa é instituída. Em contrapartida diariamente uma empresa também encerra suas atividades. Esta situação na maioria das vezes é ocasionada por má administração, ou pelo simples fato do empreendedor não ter conhecimento técnico no que se refere à parte financeira, gestão de pessoas, trato com fornecedores entre outros. A boa vontade conta no processo de gerenciar um negócio mas para se manter ativo no mercado é preciso um conhecimento global de todo o processo empresarial. Por isto o presente trabalho buscou criar um curso inovador de empreendedorismo para capacitar os multiplicadores do ensino empreendedor, utilizando-se para isto de atividade práticas, discussões em grupo e a criação de um plano de negócios. Espera-se portanto desenvolver futuros empreendedores que estarão mais aptos a assumir a gestão de um negócio, ou empreendedores já atuantes no mercado que irão se capacitar para crescer cada vez mais em seus ramos de atuação.

Palavras-chaves: Empreendedorismo, Empreendedor, conhecimento, capacitação

## Sumário

Introdução	8
Justificativa	8
Contextualização	9
Capítulo 1	10
1. Definição do problema	10
1.1 Objetivos (geral e específico)	10
1.2 Referencial teórico	11
1.3 As origens do empreendedorismo	11
Capítulo 2	13
2. A teoria empreendedora de McClelland	13
2.1 O estudo do empreendedorismo	14
2.2 A educação empreendedora	14
Capítulo 3	16
3. A organização do curso empreendedor	16
3.1 Estrutura do curso	16
3.2 Procedimentos metodológicos	19
3.3 Medições previstas entre professor e aprendizes	22
Capítulo final	23
Conclusão	23
Considerações finais	23
Referências bibliográficas	25
Apêndices e anexos	26

“Ensinar não é transferir conhecimento, mas criar possibilidades para a sua produção ou construção. Quem ensina aprende ao ensinar e quem aprende ensina ao aprender.”

Paulo Freire

## **Introdução**

O presente trabalho será apresentado como requisito para conclusão do Curso de Especialização em Educação Empreendedora da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Para tal foi feita a escolha por desenvolver um curso inovador de capacitação para professores da educação profissional, utilizando-se de análise exploratória, pesquisas bibliográficas feitas por meio de artigos, livros, publicações on-line, pesquisa de campo e vivência pessoal na área da docência ministrando cursos de empreendedorismo. O mesmo será aplicado para os professores da educação profissional das unidades do Senai de Belo Horizonte.

## **Justificativa**

Devido às mudanças sociais, estruturais e tecnológicas que as empresas passaram ao longo dos anos, torna-se cada vez mais necessária a busca por profissionais empreendedores capacitados e com qualidades diferenciadas para desenvolver novos negócios, liderar equipes de trabalho, tomar decisões assertivas e principalmente preparados para lidar com mudanças.

O empreendedor bem-sucedido não deve apenas saber criar seus empreendimentos, ele precisará sobretudo conseguir meios de gerir seu negócio para mantê-lo e sustentá-lo de forma contínua. Isto significa, administrar, planejar, organizar e controlar as atividades que estão relacionadas diretamente ou indiretamente a empresa.

Desta forma torna-se necessária à criação de cursos de capacitação para auxiliar o profissional empreendedor em suas necessidades, seja o mesmo direcionado para a criação de novos negócios ou para o processo intra-empreendedor.

Sendo assim, o referido trabalho buscará criar um curso diferenciado dos já encontrados no mercado, utilizando-se principalmente de pesquisas exploratórias para identificar os maiores anseios dos professores/multiplicadores, para embasar o planejamento da ementa e posteriormente a consecução das disciplinas.

Após a aplicação do curso, espera-se que os multiplicadores estejam capacitados para ajudar os alunos a desenvolver o lado empreendedor, repassando o conteúdo aprendido de forma clara e concisa nos assuntos abordados.



## **Contextualização**

Ser empreendedor na atualidade tornou-se uma necessidade. Para que se possa desempenhar melhor as funções concernentes a função empreendedora, faz-se necessário a busca incessante por uma melhor qualificação.

O curso a ser montado terá como objetivo qualificar professores na prática empreendedora e estes por sua vez deverão estar desenvolvidos para retransmitir todas as informações aprendidas durante a realização do mesmo.

O objetivo principal deste trabalho será criar um curso inovador de desenvolvimento para professores da educação profissional. Pretende-se realizá-lo no período de 4 horas durante 12 sábados no período de 6 meses. Após a aplicação do mesmo será possível identificar a importância do curso inovador de capacitação de professores para o corpo docente da instituição Senai – MG e a aceitação do mesmo como proposta de mudança de paradigma, pois percebe-se que os professores da referida instituição trabalham os cursos de forma convencional, não incluindo nos mesmos atividades diferenciadas para desenvolvimento e assimilação do aluno.

Espera-se conseguir após a implantação do curso uma melhora no ensino/aprendizagem da disciplina de empreendedorismo na referida instituição.

## Capítulo 1

### 1. Definição do problema

O curso inovador para professores será proposto para a unidade Fatec Senai, localizada no centro da cidade de Belo Horizonte. Conta com uma infraestrutura média, sendo 8 salas de aula preparadas para 30 alunos com ar condicionado e equipamento multimídia. Os laboratórios de informática comportam 30 alunos e estão equipados no momento apenas com computadores, não possuindo kit multimídia. A instituição conta com 20 instrutores, divididos em cursos de Administração, logística e TI.

A unidade foi escolhida principalmente por ser o local onde estou lotado como instrutor e onde ministro a disciplina de empreendedorismo. Por estar inserido no meio consigo identificar as dificuldades que os colegas instrutores sentem quando são direcionados para disciplinas empreendedoras. A maioria deles opta pela forma de ensino clássica, ou seja, apresentam a disciplina e cobram através de prova, não gerando no aluno a autoanálise para identificar seu tipo empreendedor. Acredito que uma forma de ensino inovadora poderá ser diferencial no processo de ensino/ aprendizagem, pois disponibilizará ferramentas diferenciadas para trazer um ensino diferenciado.

Neste contexto a aplicação deste estudo pretende responder a seguinte questão:

**A capacitação de professores, em um curso de inovação empreendedora, terá como resultado profissionais mais preparados para desenvolver o aluno em sala de aula?**

Se a finalidade do treinamento for cumprida, espera-se que em consequência de instrutores mais qualificados, consigamos gerar alunos mais engajados no ser empreendedor, em todas as suas formas.

#### 1.1 Objetivos (geral e específico)

O objetivo geral deste trabalho é verificar se a aplicação do curso inovador para professores atenderá aos resultados esperados, gerando facilidade ao docente

em aplicar o curso de empreendedorismo e melhor assimilação e desenvolvimento por parte dos alunos.

Os objetivos específicos são:

- Criar um curso inovador de empreendedorismo.
- Gerar pontos de análise para verificação da eficácia, após a aplicação do mesmo.

## **1.2 Referencial Teórico**

A busca pela qualificação profissional deve estar cada vez mais presente na vida de qualquer profissional, mas pelo seu caráter de disseminador de informação, o professor se torna o principal receptor de uma qualificação continuada, pois é através do que ele aprende que outras pessoas serão capacitadas.

Para Libânio (2011) estes momentos de formação continuada levam os professores a uma reflexão mais positiva, visto que após o desenvolvimento de práticas, eles poderão reformular as atividades que serão aplicadas no momento de uma aula, buscando os pontos positivos e negativos para a melhoria destas. .

Faz-se necessário então um curso, que traga teoria e prática de forma diferenciada, no que diz respeito à aplicação e replicação do conteúdo estudado.

## **1.3 As origens do empreendedorismo**

Podemos encontrar características empreendedoras, desde os primórdios dos tempos. Devemos levar em consideração que nossos ancestrais, buscando sua sobrevivência, foram obrigados a aprender a caçar, pescar e construir ferramentas por exemplo. Isto só foi possível devido ao fato de que eles possuíam uma veia empreendedora, mesmo que primária.

Richard Cantillon (1680 – 1734) foi um importante escritor e economista do século XVII, sendo considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo. Através de seus estudos, apresentou a diferença entre empreendedor (pessoas que assume riscos), do e capitalista (pessoa que fornece capital). Também é dele a palavra Entreperneurs, que deu origem ao empreendedorismo e significa “o que assume riscos”.

Segundo Dornelas (2001), no final do século XIV e no início do século

XX, os empreendedores eram confundidos com os gerentes ou administradores, o que de certa forma ainda ocorre nos dias de hoje. Para muitos, trata-se daqueles que fazem parte da organização da empresa, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas nas organizações, mas sempre a serviço do capitalismo.

Ainda segundo Dornelas (2008), o empreendedorismo no Brasil somente começou a tomar forma nos anos 90 com o surgimento de entidades como o SEBRAE ( Serviço Brasileiro de apoio à Micro e Pequenas Empresas), que deram suporte para quem queria abrir uma empresa, auxiliando desde a consultoria de abertura e implantação, até na resolução de problemas nos negócios.

Drucker (1986) apud Lopes (2010) cunhou o anglicismo “entrepreneurship”- empreendedorismo- para denominar este novo arranjo dos agentes econômicos que reformulou o papel exercido pelos tradicionais agentes da sociedade industrial.

## Capítulo 2

### 2. A teoria empreendedora de McClelland

David McClelland (1917 - 1998), psicólogo da Universidade de Harvard, direcionou seus estudos para as características empreendedoras. Todo o estudo durou uma média de três anos, envolvendo em sua análise mais de 30 países. Seu maior objetivo era mostrar que, além de formações de gestão em negócios, os empreendedores bem-sucedidos eram dotados de características internas que os diferenciam dos demais.

Para McClelland (1968) :

*“O sucesso empresarial não consiste apenas no desenvolvimento de habilidades específicas, tais como finanças, marketing, produção, etc., nem apenas de incentivos creditícios e ou fiscais, mas também das habilidades atitudinais empreendedoras, através do aperfeiçoamento de tais características. “*

O estudo de David McClelland identificou várias características, sintetizando em 10 principais. Segundo ele o empreendedor de sucesso deve ter “inato” ou desenvolver as 10 características conforme abaixo:

Características	
<b>Busca de Oportunidade e Iniciativa</b>	Empresários buscam oportunidades e tomam a iniciativa de transformá-las em situações empresariais.
<b>Persistência</b>	Quando a maioria das pessoas tendem a abandonar a atividade, empresários bem sucedidos tendem a ficar com ela.
<b>Comprometimento</b>	Quando a maioria das pessoas tendem a abandonar a atividade, empresários bem sucedidos tendem a ficar com ela.
<b>Exigência de Qualidade e Eficiência</b>	Tentar fazer algo melhor, mais rápido ou mais barato.
<b>Correr Riscos Calculados</b>	Correr riscos calculados é um dos principais conceitos de empreendedorismo.

<b>Estabelecimento de Metas</b>	Esta é a competência mais importante, porque nenhuma das outras vai funcionar sem ela. Definir metas e objetivos que sejam significativos e desafiadores.
<b>Busca de Informações</b>	Reunir informações sobre seus clientes, fornecedores, tecnologias e oportunidades.
<b>Planejamento e Monitoramento Sistemático</b>	Comportamento sistemático significa agir de uma maneira lógica. O planejamento é decidir o que fazer. Monitoramento significa verificar.
<b>Persuasão e Rede de Contatos</b>	Influenciar outras pessoas a segui-los ou a fazer algo por eles.
<b>Independência e Autoconfiança</b>	Empresários com grande capacidade ou potencial para fazer algo.

**Tabela2:** Características empreendedoras  
Desenvolvido pelo próprio autor

## 2.1 O estudo do empreendedorismo

Segundo a pesquisa Gem - Global Entrepreneurship Monitor (2016) disponível no site do Sebrae, o Brasil apresenta uma taxa de 36% de empreendedores em relação a sua população, número este inferior ao o ano de 2015 que foi de 39,3%. Apesar disto o empreendedorismo continua em alta, atrelado principalmente ao empreendedorismo por necessidade, devido a conjuntura econômica que se encontra o país .

Desta forma torna-se muito importante o apoio e o ensino do empreendedorismo. Reforçar a educação empreendedora em escolas, instituições e no ensino profissional certamente terá um impacto positivo nas empresas e consequentemente na economia. Além de contribuir para o processo de a criação de empresas, a educação empreendedora será um reforço para a empregabilidade dos jovens e formará ainda futuros intraempreendedores.

## 2.2 A Educação Empreendedora

As instituições de ensino têm como missão principal formar cidadãos para o mundo. Desta forma entende-se que elas devem fomentar em seus alunos as competências necessárias para que eles sejam adultos bem-sucedidos. Neste cenário as aulas de empreendedorismo são um diferencial para o mercado de trabalho. Crianças e adultos que aprendem noções de empreendedorismo têm mais

condições de atingir o sucesso em suas carreiras empreendedoras ou intraempreendedores.

Para Lavieri (2010) apud (Lopes) não há dúvidas quanto à importância da educação para o ser humano (...). A educação é discutida como a forma pela qual o homem se faz homem, sendo, portanto um processo de transmissão cultural e estrutural do ser humano.

Através da educação empreendedora os alunos poderão ter várias competências estimuladas, entre elas, persistência, comprometimentos, autoconfiança e liderança, além de desenvolver ideias mais criativas.

Para conseguir levar o empreendedorismo para a sala de aula é preciso que as instituições adotem posturas diferentes das usadas hoje em dia. É preciso desenvolver metodologias de ensino diferentes e criativas, ao invés de insistir em aulas antiquadas, utilizando somente aula expositiva e provas escritas. Neste processo a tecnologia pode ser uma grande aliada, levando-se em conta que os fatores tecnológicos estão inseridos na vida de um grande número de pessoas.

Desta forma deve-se também capacitar o professor para ele se consiga incluir o empreendedorismo no processo educacional. O docente deve estar apto para trabalhar a interdisciplinaridade e as tecnologias em suas aulas, o que exige muitas vezes um treinamento específico.

Já o planejamento do conteúdo de uma aula de empreendedorismo deve partir da ideia de trabalhar a realidade em que os alunos estão inseridos. É preciso que o professor sempre tenha uma visão realista do processo, utilizando para isto muitos exemplos. A aula precisa ser estimulante, e para isso é possível, é necessário propor projetos e atividades práticas. Assim, os alunos terão mais chances de desenvolver competências diferenciadas, entre elas visão estratégica, perseverança e planejamento.

## Capítulo 3

### 3. Organização do curso inovador

O curso de empreendedorismo desenvolvido deverá gerar uma reflexão sobre o processo empreendedor. Para tanto deve-se partir do princípio de que empreender não se limita apenas à criação de uma empresa, principalmente quando levamos em consideração que ao criarmos algo novo, ou mesmo “alteramos” algo que já existe, estamos empreendendo. Devido a isto o ato de empreender requer do indivíduo um comportamento muito maior, que ultrapassa as técnicas de gerenciamento.

Pensando por este lado o curso propõe o desenvolvimento do lado empreendedor, além de trabalhar a utilização de ferramentas, tais como o Plano de Negócio, Canvas o Design Thinking e o mapa mental. Ferramentas estas consideradas adequadas ao desenvolvimento e direcionamento das ideias e oportunidades até a sua realização. Um outro aspecto que se pretende abordar neste curso é a reflexão sobre os desafios da atualidade, que é o de conciliar a capacidade produtiva e a lucrativa com a economia mais criativa, a gestão ambiental e o empreendedorismo social.

#### 3.1 Estrutura do curso

O Curso foi pensado para ser dividido em três fases, onde cada uma delas terá a duração de 2 meses. Na primeira fase será trabalhado o desenvolvimento do comportamento empreendedor, na segunda fase será trabalhado ferramentas Design Thinking e Canvas e na terceira fase será feito o estudo e desenvolvimento de um plano de negócios. Dentro dos três módulos propostos serão utilizados jogos e dinâmicas de grupo. O processo como um todo foi pensado para desenvolver principalmente o perfil empreendedor dos instrutores/alunos.

##### a) Objetivo do curso

Despertar nos professores/alunos uma postura empreendedora que os motive a construir projetos e desenvolver ideias de novos negócios.



### b) Metodologia do curso

O curso terá a duração de 45 horas/aula. Deve-se ressaltar que o Senai adota 5 aulas diárias de 00:45 minutos, portanto utilizando-se a fórmula abaixo, define-se que serão ao todo 12 encontros.

$$\begin{array}{l} \text{Hora total X 60} \div 45 \\ \text{Total} \div 5 \end{array}$$

Fonte : Próprio autor

### c) Recursos necessários

Para o desenvolvimento dos encontros, deve-se utilizar sala de aula e laboratório de informática, contanto para isto com televisão, computador para a sala de aula e data show e computadores para o laboratório de informática.

Dentre os materiais utilizados, deve ser disponibilizado folhas de papel, barbante, caixa de giz de cera, pincel atômico, cartolina, revistas usadas, cola.

### d) Conteúdos abordados no curso/ Encontros

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO		
<b>Encontro 1</b> <b>5 aulas</b>	Introdução ao Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teste: perfil empreendedor (90 minutos)</li> <li>• Inspiração para empreender. (90 minutos)</li> <li>• Conceitos de empreendedorismo. (45 minutos)</li> </ul>
<b>Encontro 2</b> <b>5 aulas</b>	Características Empreendedoras	<p>A importância do empreendedor para a economia. (90 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de empreendedores. (90 minutos)</li> <li>• Características do empreendedor do futuro (45 minutos)</li> </ul>
<b>Encontro 3</b> <b>5 aulas</b>	Inovação	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inovação. (45 minutos)</li> <li>• Os processos que envolvem a inovação (45 minutos)</li> <li>• As vantagens competitivas da inovação (45 minutos)</li> <li>• Mapa mental (90 minutos)</li> </ul>

<b>Encontro 4</b> <b>5 aulas</b>	Idéia e oportunidade	Oportunidades pessoais: descobrindo a sua (45 minutos) • Ideia x oportunidade (90 minutos) • Análise de oportunidades (90 minutos)
<b>Encontro 5</b> <b>5 aulas</b>	Design Thinking	• Utilização da ferramenta Design Thinking (225 minutos)
<b>Encontro 6</b> <b>5 aulas</b>	Modelo de negócio Canvas	Utilização da ferramenta Canvas (225 minutos)
<b>Encontro 7</b> <b>5 aulas</b>	Startups	• Empresas baseadas em tecnologia (90 minutos) • Startup: desenvolvimento e características (135 minutos)
<b>Encontro 8</b> <b>5 aulas</b>	Plano de negócios	• Estrutura do plano de negócio (225 minutos)
<b>Encontros 9,10 e 11</b> <b>15 aulas</b>	Plano de negócios	• Desenvolvimento do plano de negócio (450 minutos)
<b>Encontro 8</b> <b>5 aulas</b>	Plano de negócios	• Apresentação do plano de negócio (225 minutos)
<b>Bibliografia Básica</b>		
<p>- DORNELAS, José Carlos Assis, Empreendedorismo: transformando ideias em negócios / José Carlos Assis Dornelas. - 5. ed. - Rio de Janeiro: Empreende</p> <p>- DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. 14º Edição. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.</p> <p>- DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa, Cultura Editores, São Paulo, 1999,</p> <p>- DOLABELA, Fernando; FILION, Louis Jacques. Boa Idéia! E agora? Plano de Negócio, o caminho mais seguro para criar e gerenciar sua empresa. São Paulo: Cultura Editores, 2000</p> <p>- CHIAVENATTO, Idalberto - Empreendedorismo - Dando Asas ao Espírito Empreendedor. Ed Atlas, 2002</p> <p>- LUECKE, Richard. Ferramenta para empreendedores: Ferramentas e técnicas para desenvolver e expandir seus negócios. 5 º Edição. Rio de Janeiro. Record. 2010.</p> <p>- SALIM, César S. HOCHMAN, Nelson. RAMAL, Andrea C. RAMAL, Silvina A.</p>		

Construindo Planos de Negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
---

<b>Bibliografia Complementar</b>
----------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> <li>- FARREL, Larry C. Entrepreneurship - Fundamentos de Organizações empreendedoras.</li> <li>- LUECKE, Richard. Ferramenta para empreendedores: Ferramentas e técnicas para desenvolver e expandir seus negócios. 5 º Edição. Rio de Janeiro. Record. 2010.</li> </ul>
---

### e) Cronograma

As aulas deverão ser dispostas em 2 encontros mensais aos sábados, durante 6 meses. Entende-se que desta forma será possível abranger o maior número de instrutores possível.

### 3.2 Procedimentos metodológicos

O curso deverá se iniciar com um questionário para verificar o perfil empreendedor dos instrutores/alunos. Para tanto foi escolhido o questionário disponibilizado pelo professor José Dornelas ( anexo 1); optou-se por este formulário por ele ser de fácil aplicação e análise.

Diante do resultado apresentado e os estudos de McClelland (1968), pode-se ter um quadro geral das principais lacunas a serem trabalhadas durante a aplicação do curso para que os alunos se tornem empreendedores de sucesso.

A partir deste momento, as aulas terão início efetivamente. Deve-se ter ciência de que o curso foi pensado para ser mais execução e menos teoria. Entende-se que a teoria é importante, mas ela pode ser resgatada em sua totalidade após a aplicação das dinâmicas e jogos através de debates e feedbacks sobre a execução dos mesmos.

Segue abaixo alguns exemplos de dinâmicas e jogos que podem ser aplicados durante o curso, ressalta-se que não é impeditivo a inclusão de práticas diferentes, pois deve-se levar em consideração o perfil de cada turma.

Quadro 1: Exemplos de dinâmicas de grupo e jogos interativos

Nome	Descritivo	Características trabalhadas	Momento de aplicação
Líderes	Os alunos deverão escolher individualmente um líder que seja uma referência e fazer uma pequena explanação sobre as características que tornam esta pessoa um grande exemplo.	Análise, Desenvolvimento de pensamento; oratória; motivação	Encontro 2 Características empreendedoras
Vendendo o impossível	Separar os alunos em grupo de no máximo 4 alunos, sendo que cada grupo deverá sortear um dos itens abaixo para vender para o restante da turma. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vender um terreno na lua;</li> <li>• Vender máquina de escrever para um analista de sistemas;</li> <li>• Vender revista de moda para uma freira;</li> <li>• Vender pente para um careca;</li> <li>• Vender creme dental sabor alho;</li> <li>• Vender sapato sem sola;</li> <li>• Vender cd de funk para monge budista.</li> </ul>	Criatividade; argumentação e contorno de objeções.	Encontro 3 Inovação
Estudos de Texto	Apresentação de discussão de cases e vídeos de empreendedores e empreendedorismo, principalmente brasileiros. Indica-se os vídeos da Endeavor (day one), para os vídeos, pois temos exemplos de grandes empreendedores em diversas áreas.	Planejamento, comportamento, análise, oratória	A critério do instrutor
Nome	Descritivo	Características trabalhadas	Momento de aplicação
A empresa Dominox	Os alunos em grupo de 5 deverão ser os representantes da empresa DOMINOX S.A., trata-se de uma empresa especializada na fabricação e exportação de “jogos de dominó”. <b>Fatos importantes:</b>  A empresa nos últimos dez anos dominou o seu mercado, mas nos últimos seis meses, estão surgindo concorrentes. Vocês necessitam de uma “saída” para a conquista de novos clientes.  Sua tarefa consiste em:	Liderança; Organização; iniciativa; atenção a demanda do mercado	Encontro 4 idéias e oportunidades

	<p>a) Elaborar um “Plano de Trabalho”.</p> <p>b) Construir um protótipo de um jogo de dominó, que será apresentado a um grupo de compradores de grande potencial.</p> <p>c) Os itens “a” e “b” deverão ser apresentados, no final, juntamente com o jogo pronto.</p> <p>4. O grupo deverá construir um jogo de dominó, utilizando o material que lhe é colocado à disposição. Antes, porém, deverá:</p> <p>a. Eleger um líder.</p> <p>b. Compor o organograma da empresa, levando em conta os funcionários disponíveis (o próprio grupo).</p> <p>5. Elaborar um plano de trabalho.</p> <p>6. O líder do grupo será o responsável direto pela execução ou não do projeto, para o quê, deverá ou poderá usar de sua autoridade.</p> <p>7. Prévia e reservadamente, o coordenador instruirá um ou dois elementos do grupo, no sentido de que ele tente boicotar o trabalho da “empresa”, cometendo erros propositais ou perturbando os demais “funcionários”. Poderá, inclusive, tentar assumir a liderança.</p>		
<b>Nome</b>	<b>Descritivo</b>	<b>Características trabalhadas</b>	<b>Momento de aplicação</b>
Criação de produto inovador	Os alunos em grupo deverão desenvolver um produto inovador, criar um protótipo do produto e fazer a venda para o instrutor . Deve-se levar em consideração não só a criatividade mas a forma que será vendido o produto, características e real necessidade também devem fazer parte da avaliação	Inovação; Liderança; organização; trabalho em equipe; processo de venda.	Encontro 3 Inovação

Fonte: Elaboração própria

Conforme informado 40% do curso será direcionado para trabalhar o perfil empreendedor, principalmente através de dinâmicas, jogos e discussões em grupo. Os próximos 20% serão direcionados para trabalhar as ferramentas design Thinking e Canvas. Os demais 40% serão direcionados para o tema Plano de negócios, onde cada parte do mesmo será trabalhada e discutida em sala.

Para embasar o estudo do plano de negócios, serão utilizados também vídeos, principalmente relacionados ao desenvolvimento de negócios. Pretende-se usar vídeos da Endeavor e da série “fora da caixa” (Globosat 2017). Esta série traz em cada episódio jovens que transformaram o prazer em um grande negócio. Provando que o empreendedor pode estar em qualquer lugar.

Como atividade final, será feita a divisão da turma em grupo de 5 alunos, e os mesmos deverão realizar uma pesquisa de mercado e elaborar uma proposta de plano de negócios, com todas as partes pertinentes ao processo. Para tanto deverá ser feita a parte escrita e uma apresentação em power point.

Para aprovação os alunos deverão fazer uma prova escrita para o conteúdo comportamento empreendedor, e apresentar o trabalho final sobre o plano de negócios.

### **3.3 Mediações previstas entre professor e aprendizes**

As mediações entre professores e alunos, estão previstas a todo momento, principalmente no que tange a aplicação das dinâmicas e jogos. Tendo em vista que a aplicação das dinâmicas podem gerar nos alunos necessidade de expor os sentimentos gerados e os apontamentos que porventura possam surgir.

Outro momento que poderá gerar uma maior interação é na confecção do plano de negócios, tendo em vista que muitos dos aprendizes não tiveram em nenhum momento contato com este documento. Provavelmente, neste processo o instrutor terá de estar mais próximo, auxiliando e tirando dúvidas, principalmente dos alunos com mais dificuldades.

## Capítulo final

### Conclusões

Após a aplicação do curso, espera-se que os instrutores estejam capacitados para ajudar os alunos a desenvolver o seu lado empreendedor, repassando o conteúdo aprendido de forma clara e concisa os assuntos abordados.

A intenção do trabalho foi também a de criar um curso que pudesse fazer a junção do conhecimento dos instrutores e dos aprendizes, podendo o mesmo ser aplicado para ambos sem necessidade de nenhum tipo de alteração.

Desta forma os instrutores desenvolvidos dentro da proposta, poderão replicar aos alunos o mesmo curso em que foram capacitados, podendo incluir o que for necessário para atender a turma fazendo as adequações necessárias, tendo em vista que cada turma é diferente entre si, mas caso queira o curso poderá ser utilizado em sua totalidade.

Por não ter feito ainda a aplicação do referido curso, não tenho como mensurar os prós e os contras do processo, para tanto pretendo aplicar avaliações de reação após a finalização do curso para me municiar de informações para os próximos cursos que aplicarei.

### Considerações finais

Gostaria de agradecer a todos os envolvidos no processo do curso de especialização em educação empreendedora. Devo acrescentar que em alguns momentos não foi fácil, principalmente por ser a distância, pois mesmo tendo um grande auxílio do nosso professor EAD, algumas disciplinas demonstraram ser mais difíceis do que aparentavam.

De qualquer forma mesmo com os percalços ocorridos durante todo o processo me sinto muito feliz, por ter conseguido chegar até aqui no trabalho de finalização de curso.

O TCC no meu caso foi o mais difícil de desenvolver, pois fiquei com muitas dúvidas, principalmente no quesito “inovador”. É muito difícil pensar em inovar com restrição de estratégias pedagógicas principalmente no que tange local para realização e material disponível.

Além disto quando se pensa em inovar hoje em dia, sempre pensamos em algo tecnológico, tal como um programa ou aplicativo, o que para fins de desenvolvimento se torna inviável.

Pensei então em um curso mais básico, trabalhando principalmente o desenvolvimento do aluno através da interação entre professor aluno, e a criação de um plano de negócios.

Espero atender as expectativas, tanto na criação do curso quanto na aplicação do mesmo para os meus pares. Para tanto pretendo aplicar uma avaliação de reação ao término do curso para identificar pontos de melhoria para os próximos.



## Referências bibliográficas

DORNELAS, José Carlos Assis, **Empreendedorismo : transformando ideias em negócios** - 7 ° edição. - Rio de Janeiro: Elsevier ,2005

DORNELAS, José Carlos Assis, Auto-avaliação do seu perfil empreendedor, disponível em [http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/09/teste\\_perfil1.pdf](http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/09/teste_perfil1.pdf), acessado em 22 de Maio de 2017

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luisa**. 14° Edição. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

CHIAVENATTO, Idalberto - **Empreendedorismo - Dando Asas ao Espírito Empreendedor**. 2° Edição . São Paulo: Atlas, 2002

CHER, Rogério. **Empreendedorismo na veia: Um aprendizado constante**. 2° Edição, Rio de Janeiro : Elsevier: SEBRAE, 2014.

LIBÁNEO, José Carlos, **Adeus Professor, adeus professora? Novas exigências educacionais e profissão docente**. 13 ° Edição. São Paulo: Cortez Editora, 2011.

LOPES,Rose Mary A. ( org,) , **Educação empreendedora : conceitos , modelos e práticas**, Rio de Janeiro: Elsevier,2010.

LUECKE, Richard. **Ferramenta para empreendedores : Ferramentas e técnicas para desenvolver e expandir seus negócios**. 5 ° Edição . Rio de Janeiro: Record. 2010.

PESQUISA GEM, disponível em <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>, acessado em 20/05/2017

PINCHOT, Gifford; PELLMAN, Ron. **Intra empreendedorismo na prática: um guia de inovações nos negócios**. 2° Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004

SANTOS, Adelcio Machado dos , **profissionais da Educação na Era do Conhecimento: o preparo à luz da Gestão de Pessoas**. 1° Edição. Santa Catarina: Edição do autor. 2006.

TAJRA, Sanmya Feitosa, **Empreendedorismo: conceitos e práticas inovadoras**. 1 ° Edição. São Paulo: Érica. 2014

**Apêndices e  
anexos**

## Anexo 1: - Avaliação perfil do empreendedor

### Teste 1 - Auto-avaliação de seu perfil empreendedor

(ambiente, atitudes e *know-how*)

- 1) Atribua à sua pessoa uma nota de 1 a 5 para cada uma das características a seguir e escreva a nota na última coluna.
- 2) Some as notas obtidas para todas as características.
- 3) Analise seu resultado global com base nas explicações ao final.
- 4) Destaque seus principais pontos fortes e pontos fracos.
- 5) Quais dos pontos fortes destacados são mais importantes para o desempenho de suas atribuições atuais no seu trabalho?
- 6) Quais dos pontos fracos destacados deveriam ser trabalhados para que o seu desempenho no trabalho seja melhorado? É possível melhorá-los?

Características	Excelente	Bom	Regular	Fraco	Insuficiente	Nota
	5	4	3	2	1	
<b>Comprometimento e determinação</b>						
1. Proatividade na tomada de decisão						
2. Tenacidade, obstinação						
3. Disciplina, dedicação						
4. Persistência em resolver problemas						
5. Disposição ao sacrifício para atingir metas						
6. Imersão total nas atividades que desenvolve						
<b>Obsessão pelas oportunidades</b>						
7. Procura ter conhecimento profundo das necessidades dos clientes						
8. É dirigido pelo mercado ( <i>market driven</i> )						
9. Obsessão em criar valor e satisfazer os clientes						
<b>Tolerância ao risco, ambigüidade e incertezas</b>						
10. Toma riscos calculados (analisa tudo antes de agir)						
11. Procura minimizar os riscos						
12. Tolerância às incertezas e falta de estrutura						
13. Tolerância ao <i>stress</i> e conflitos						
14. Hável em resolver problemas e integrar soluções						
Características	Excelente	Bom	Regular	Fraco	Insuficiente	Nota

<b><i>Criatividade, auto-confiança e habilidade de adaptação</i></b>						
15. Não convencional, cabeça aberta, pensador						
16. Não se conforma com o <i>status quo</i>						
17. Hável em adaptar a novas situações						
18. Não tem medo de falhar						
19. Hável em definir conceitos e detalhar idéias						
<b><i>Motivação e superação</i></b>						
20. Orientação a metas e resultados						
21. Dirigido pela necessidade de crescer e atingir melhores resultados						
22. Não se preocupa com <i>status</i> e poder						
23. Autoconfiança						
24. Ciente de suas fraquezas e forças						
25. Tem senso de humor e procura estar animado						
<b><i>Liderança</i></b>						
26. Tem iniciativa						
27. Poder de autocontrole						
28. Transmite integridade e confiabilidade						
29. É paciente e sabe ouvir						
30. Sabe construir times e trabalhar em equipe						
<b>TOTAL</b>						

**Análise seu desempenho:**

**120 a 150 pontos:** Você provavelmente já é um empreendedor, possui as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar em sua organização.

**90 a 119 pontos:** Você possui muitas características empreendedoras e às vezes se comporta como um, porém você pode melhorar ainda mais se equilibrar os pontos ainda fracos com os pontos já fortes.

**60 a 89 pontos:** Você ainda não é muito empreendedor e provavelmente se comporta, na maior parte do tempo, como um administrador e não um “fazedor”. Para se diferenciar e começar a praticar atitudes empreendedoras procure analisar os seus principais pontos fracos e definir estratégias pessoais para eliminá-los.

**Menos de 59 pontos:** Você não é empreendedor e se continuar a agir como age dificilmente será um. Isto não significa que você não tem qualidades, apenas que prefere seguir a ser seguido. Se seu anseio é ser reconhecido como empreendedor, reavalie sua carreira e seus objetivos pessoais, bem como suas ações para concretizar tais objetivos.

