

Mestrado em Conservação e Restauro

Mestrado, 2º Ciclo

Plano: Despacho nº 9982/2016 - 05/08/2016

Ficha da Unidade Curricular: Empreendedorismo e Estratégia Empresarial

ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, T:15.0; TP:30.0; OT:2.0;

Ano | Semestre: 1 | S2

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 338049

Área Científica: Conservação e Restauro

Docente Responsável

Ricardo Pereira Triães

Professor Adjunto

Docente(s)

Eduardo Fontão MontAlverne Brou

Professor Adjunto

Ricardo Pereira Triães

Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Desenvolver os principais conceitos inerentes ao processo de gestão estratégica;

Compreender a relevância do empreendedorismo como um processo de criação de valor;

Aprender a elaborar um plano de negócios;

Dominar as técnicas de planeamento e execução de projetos.

Conteúdos Programáticos

I. ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

1-Estratégia: Conceito e processo

2-Análise, formulação e implementação da estratégia

II. EMPREENDEDORISMO

1-Introdução ao empreendedorismo

2-O empreendedor

3-O processo de inovação e a identificação de oportunidades

4-O plano de negócios

III.A ATIVIDADE EMPRESARIAL NA ÁREA DA C&R

1-Empresas

2-Laboratório de C&R

3-Projetos

4-Análise de intervenções de C&R

Conteúdos Programáticos (detalhado)

I. ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

1 - Estratégia: Conceito e processo

1.1. Escolhas e Processo Estratégicos

2 - Análise, formulação e implementação da estratégia

2.1. Análise SWOT – K. Andrews

2.2. Análise Competitiva; Escola do Posicionamento (Modelo das 5 Forças – Porter)

2.3. Estratégias genéricas. - Porter

2.4. A cadeia de valor – Porter

2.5. A Estratégia baseada nos Recursos (the Resource-based view of the Firm) - Barney

2.6. Planeamento Estratégico

II. EMPREENDEDORISMO

1 - Introdução ao empreendedorismo

1.1. Empreendedorismo; conceitos gerais

1.2. O Empreendedorismo em Portugal e no mundo

2 - O empreendedor

2.1. A decisão de empreender

2.2. Características genéricas do empreendedor bem-sucedido

3 – O processo de inovação e a identificação de oportunidades

3.1. Oportunidades e ideias. Fontes de novas ideias

3.2. Tendências na envolvente ambiental e oportunidades

3.3. Métodos de geração de novas ideias

3.4. O Modelo de Negócio (A Tela de Negócio)

4 – O plano de negócios

4.1. As partes componentes do plano de negócios

4.2. A apresentação do plano de negócios

4.3. O Plano de Marketing da Nova Empresa

4.3.1. Conceitos genéricos de Marketing

4.3.2. Estudo de mercado. Segmentação, Targeting e Posicionamento

4.3.3. O marketing-mix

- 4.4. A Forma Jurídica da Nova Empresa
 - 4.4.1. As empresas singulares
 - 4.4.2. As sociedades
 - 4.4.3. As formalidades da criação da nova empresa
- 4.5. O Financiamento da Nova Empresa
 - 4.5.1. Necessidades de financiamento do negócio e formas de financiamento
 - 4.5.2. Programas de incentivo para a criação de empresas
- 4.6. Análise económico-Financeira da Nova Empresa
 - 4.6.1. Demonstrações financeiras. Rácios de análise económico-financeira
 - 4.6.2. Regras de decisão de investimento

III.ATIVIDADE EMPRESARIAL NA ÁREA DA CONSERVAÇÃO E RESTAURO

- 1 – As empresas
 - 1.1. O CAE nas empresas de conservação e restauro
 - 1.2. A empregabilidade na área da conservação e restauro
 - 1.3. A estratégia empresarial das empresas de conservação e restauro

- 2 – Laboratório de conservação e restauro
 - 2.1. Tipologia de laboratórios em conservação e restauro
 - 2.2. Requisitos necessários à implantação de um laboratório de conservação e restauro

- 3 – Projetos em conservação e restauro
 - 3.1. Relatório prévio
 - 3.2. Caderno de encargos
 - 3.3. Orçamentação
 - 3.4. Gestão de projecto

- 4 - Analise de intervenções de conservação e restauro

Metodologias de avaliação

O aluno é avaliado em época de frequência ou exame pela entrega de um trabalho escrito, realizado em grupo, que consiste na execução de um Plano de Negócios.

O trabalho escrito deverá ser entregue em papel e formato digital, até 30 páginas A4, letra Times tamanho 12, espaço entre linhas 1,5 (até dia 3/6 para a época de frequência).

Os alunos que não entregarem o trabalho escrito em época de frequência são admitidos a exame.

Software utilizado em aula

Power Point.

Colibri Zoom.

Estágio

Não Aplicável

Bibliografia recomendada

- Silva, E. e Monteiro, F. (2013). *Empreendedorismo e plano de negócios* sl: Vida económica
- Ferreira, M. e Santos, J. e Serra, F. (2010). *Ser Empreendedor; Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa* sl: Sílabo
- Mintzberg, H. e Quinn, J. e Ghoshal, S. e Lampel, J. (2014). *The Strategy Process; Concepts, Contexts, Cases* sl: Pearson Education
- Osterwalder, A. e Pigneur, Y. (2011). *Criar Modelos de Negócios* sl: D. Quixote

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Pretende-se proporcionar um bom conhecimento do processo empreendedor e das ferramentas estratégicas necessárias para a obtenção de sucesso na sua implementação. Para uma aprendizagem efectiva é fundamental ministrar os conceitos de gestão estratégica, de gestão financeira, a importância da atitude empreendedora no aparecimento de start-ups e a necessidade de elaborar um plano de negócios que sirva como mapa para o empreendedor e como documento essencial para a obtenção de financiamento.

Metodologias de ensino

A metodologia de ensino consiste na exposição dos conceitos teóricos através de apresentação oral e outros suportes. Nas aulas teórico-práticas serão propostos alguns trabalhos e a análise de casos práticos de modo a exercitar os conceitos expostos.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

A transmissão de conhecimentos deverá ser um processo integral, que explore ao máximo as capacidades dos estudantes e os prepare para enfrentar os desafios da vida profissional. Com a metodologia de aprendizagem aplicada na unidade curricular, o estudante muda a sua atitude passiva no processo educativo e passa a ser um ente activo, consciente das possibilidades de aplicação dos conhecimentos adquiridos e com possibilidade de os levar à prática. Esta metodologia simula a criação de um negócio, com base nas ideias de negócio dos alunos e prepara-os para a apresentação do seu plano de negócios a potenciais financiadores. O aluno deve também estar ao corrente dos principais assuntos económicos da actualidade. Só assim será possível, em conjunto, nas aulas teóricas-práticas, discutirmos e aplicarmos dentro da actualidade económica a matéria leccionada nas aulas.

Língua de ensino

Português

Pré-requisitos

Não Aplicável

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável

Observações

Docente responsável
