Universidade Federal de Santa Catarina

Centro Socioeconômico

Departamento de Ciências da Administração

Bacharelado em Administração, Modalidade a Distância

**PLANO DE ENSINO**

|  |
| --- |
| 1. Dados de Identificação

**Disciplina:** Empreendimentos e modelos de negociação  |
| **Professor:** Marcelo Macedo  |
| **Código:** CAD9107  | **Carga Horária:** 60 horas  | **Créditos: 4**  |
| **Ano:** 2018  | **Módulo:**  |

1. Ementa

Abertura e gerenciamento de novos negócios: Formalização do novo empreendimento e obtenção do CNPJ, regularização no corpo de bombeiros e obtenção do alvará de funcionamento, inscrição no cadastro de contribuintes na Secretaria da Fazenda e licenciamento na Vigilância Sanitária, gerenciamento do novo negócio. Inovação e competitividade: conceitos e tipos de inovação, competitividade nas empresas sob as diversas perspectivas da inovação, inovação e poder público. Modelos de negociação: Modelo de Negociação da Harvard Law School, comunicação, relação de ganhos mútuos, critérios, desenvolvimento e alternativas à negociação.

1. Objetivo Geral da Disciplina

Apresentar ao estudante as providencias, os estágios de criação do novo empreendimento e sua relação com o poder público; destacar a inovação na gestão empreendedora tendo em vista sua importância como diferencial competitivo; e por fim, mostrar a importância do desenvolvimento de estratégias relativas à negociação como forma de obter melhores resultados na gestão do novo empreendimento.

1. Objetivos específicos

Ao final da disciplina, o estudante terá desenvolvido as seguintes habilidades e competências:

* capacidade para entender as providencias que devem ser tomadas para iniciar um novo empreendimento;
* capacidade para compreender a importância da inovação como um novo fator competitivo para empreendimentos de qualquer porte;
* capacidade para tomar decisões a partir da definição de estratégias de negociação adequadas.
1. Conteúdo Programático

Unidade 1 – Abertura e gerenciamento de novos negócios

Unidade 2 – Inovação e competitividade

Unidade 3 – Modelos de negociação

6. Metodologia do Trabalho

Para o desenvolvimento desta disciplina, serão utilizados os seguintes recursos disponíveis no Ambiente Virtual de Ensino-Aprendizagem (AVEA):

 » material de apoio (livro didático e leituras complementares);

» vídeo aulas;

» atividades de aprendizagem;

» fóruns de discussão e chats.

1. Sistema de Avaliação

» Duas atividades, contemplando o conteúdo da disciplina (30%).

» Um fórum de discussão (10%).

» Um prova, contemplando o conteúdo da disciplina (60%).

8. Referências

Básica

DEGEM, R. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: Makron Books, 1989.

DORNELAS, José Carlos A. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, Peter. Inovação e espírito empreendedor. São Paulo: Pioneira: 2005.

PAVANI, C.; DEUTSCHER, J. A.; LÓPEZ, S. M. Plano de Negócios: Planejando o sucesso de seu empreendimento. Rio de Janeiro: Lexikon, 1997.

Complementar

MINTZBERG, Henry; et al. Safari de estratégia: Um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2000.

GIBSON, James L. et al. Organizações: Comportamento, estrutura, processos. São Paulo: Atlas, 1981.

ANGELONI, Maria T. Organizações do Conhecimento: infraestrutura, pessoas e tecnologias. São Paulo: Saraiva, 2003.

WAGNER, John A.; HOLLEMBE, John R. Comportamento organizacional: criando vantagem competitiva. São Paulo: Saraiva, 1999.

PORTER, M. Estratégia competitiva: Técnicas para análise da indústria e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

CHIAVENATO, Idalberto. Introdução a Teoria Geral da Administração. Rio de Janeiro: Campos, 2000.