

**Empreendedorismo**

Ano lectivo: 2016/17

3ª Ed. Programa Learning To Be

**LEGENDA**

Aula teórica

Aula prática

Seminário com convidados

Eventos ou aula extra

Avaliação

0							Aula		Aula	
seg	ter	qua	qui	sex	Sab	Dom	Nº	SUMÁRIO	Nº	SUMÁRIO
<b>SETEMBRO</b>										
			1	2	3	4				
5	6	7	8	9	10	11				
12	13	14	15	16	17	18		Inicio oficial do ano letivo. A UC só começa a 19 de setembro.		Inicio oficial do ano letivo. A UC só começa a 19 de setembro.
19	20	21	22	23	24	25	7	Aula de apresentação: programa, metodologia, avaliação, regras de funcionamento. Introdução em Empreendedorismo: o que é, formas (intraempreendedorismo), tipos (social), empreendedorismo em Portugal e no mundo (GEM).	2	O processo de inovação nas empresas e a criação de novas oportunidades de negócio: caso de estudo. Compreensão e exploração dos conceitos: ciclo de vida produto/negócio, competitividade/atratividade do mercado.
26	27	28	29	30			3	Lançamento oficial do Programa Learning To Be. Apresentação dos desafios com a presença das empresas parceiras. (Presença obrigatória)	4	Fase I - Analisar: Debriefing do(s) desafio(s) lançado(s). Caracterização da empresa/produto/contexto. Aplicação de ferramentas: 5 forças de Porter, cadeia de valor.
<b>OUTUBRO</b>										
					1	2				
3	4	5	6	7	8	9	5	Fase I - Analisar (cont.): Análise dos stakeholders e concorrência direta e indireta. Aplicação de ferramentas: análise SWOT, matriz de posicionamento.	6	Fase I - Analisar (cont.): Análise dos clientes/utilizadores. Aplicação de ferramentas: persona map, customer journey map.
10	11	12	13	14	15	16	7	Avaliação - 1ª Apresentação Oral (a apresentação tem de ser submetida via moodle até ao dia 07 de outubro, pelas 00:00)	8	Seminário "From zero to hero" (para que a iniciativa possa contar com a presença de todos os alunos deverá acontecer na quarta, dia 12 de outubro, em substituição das aulas de terça, dia 11)
17	18	19	20	21	22	23	9	Fase II - Criar: Geração de ideias. Compreensão dos conceitos problem-opportunity/solution fit e job-to-be-done. Aplicação da ferramenta: job-to-be-done.	10	Fase II - Criar (cont.): Compreensão do conceito Value Proposition. Aplicação da ferramenta: value proposition canvas.
24	25	26	27	28	29	30	11	Fase II - Criar (cont.): Seleção e avaliação do potencial de aplicabilidade das ideias/soluções. Aplicação de matriz de avaliação de ideias.	12	Fase II - Criar (cont.): A importância da propriedade intelectual e a vantagem competitiva: caso de estudo. Identificação da PI e respetivo valor no projeto.
31							13	Aula substituída pelas visitas à empresa.		
<b>NOVEMBRO</b>										
	1	2	3	4	5	6				FERIADO
7	8	9	10	11	12	13	14	Avaliação - 2ª Apresentação Oral (a apresentação tem de ser submetida via moodle até ao dia 07 de outubro, pelas 00:00) - apresentações à porta fechada.	15	Fase III - Testar: Compreensão do conceito modelo de negócio e modelo de inovação no negócio: casos de estudo.
14	15	16	17	18	19	20	16	Fase III - Testar: Aplicação da ferramenta BMC: segmento de clientes. Trabalho de campo.	17	Fase III - Testar: Aplicação da ferramenta BMC: canais de distribuição e relação com o cliente. Trabalho de campo.
21	22	23	24	25	26	27	18	Fase III - Testar: Aplicação da ferramenta BMC: recursos chave e atividades chave. Trabalho de campo.	19	Seminário "Start, scale and fail" (para que a iniciativa possa contar com a presença de todos os alunos deverá acontecer na quarta, dia 23 de novembro, em substituição das aulas de terça, dia 22)
28	29	30					20	Fase III - Testar: Aplicação da ferramenta BMC: custos e receitas. Trabalho de campo. Noções de análise financeira de projetos.	21	Fase III - Testar: Aplicação da ferramenta BMC: custos e receitas. Trabalho de campo. Noções de análise financeira de projetos.
<b>DEZEMBRO</b>										
		1	2	3	4					
5	6	7	8	9	10	11	22	"Visual communication and tools": Preparação e simulação das apresentações.	23	Preparação dos projetos e entrega de pré-relatório (este documento é obrigatório para que as empresas tomem conhecimento prévio dos projetos e possam comentar as propostas nos dias das apresentações). (entrega obrigatória)
12	13	14	15	16	17	18	26	Apresentação Oral - Projetos Finais (a apresentação tem de ser submetida via moodle até ao dia 10 de dezembro, pelas 00:00). As empresas estarão presentes neste momento de avaliação e farão comentários/considerações aos projetos, face ao pré-relatório entregue e apresentação oral.	27	Apresentação Oral - Projetos Finais (a apresentação tem de ser submetida via moodle até ao dia 10 de dezembro, pelas 00:00). As empresas estarão presentes neste momento de avaliação e farão comentários/considerações aos projetos, face ao pré-relatório entregue e apresentação oral.
19	20	21	22	23	24	25	28	Esclarecimento de dúvidas e apoio no encerramento dos projetos e respetivas propostas.	29	Entrega dos relatórios finais e encerramento do Programa "Learning To Be".
26	27	28	29	30	31					