

**ANEXO V - PROGRAMAÇÃO E EMENTA DA PRÉ-INCUBAÇÃO 2011 - II**

PERÍODO	ATIVIDADE	CARGA HORÁRIA
01/08 a 15/08/2011	Apresentação Pré-incubação e adequação de horários	2
16/08 a 31/08/2011	Palestra - Empreendedorismo	2
16/08 a 31/08/2011	Palestra - Inovação	2
16/08 a 31/08/2011	Dinâmica	3
16/08 a 31/08/2011	Palestra - Como Identificar uma Oportunidade de Negócios	2
16/08 a 31/08/2011	Orientações Plano de Negócios - Parte I (Produto/Serviço)	1
01/09 a 15/09/2011	Entrega da Parte I - Produto/Serviço	-
01/09 a 15/09/2011	Curso de Redação / Metodologia(Plano de Negócios)	3
01/09 a 15/09/2011	Curso de Redação/ Metodologia (Plano de Negócios)	3
01/09 a 15/09/2011	Reuniões de Orientação	1
16/09 a 30/09/2011	Entrega da Parte I revisado - Produto/Serviço	-
16/09 a 30/09/2011	Orientações Plano de Negócios - Parte II (Capacidade Empresarial)	1
01/10 a 15/10/2011	Entrega da Parte II - Capacidade Empresarial	-
01/10 a 15/10/2011	Reuniões de Orientação	1
16/10 a 31/10/2011	Entrega da Parte II - Descrição do Negócio Revisado	-
16/10 a 31/10/2011	Orientação Plano de Negócios - Parte III (Plano de Marketing)	-
16/10 a 31/10/2011	Mercado (Plano de Marketing)	4
16/10 a 31/10/2011	Mercado (Plano de Marketing)	4
16/10 a 31/10/2011	Mercado (Plano de Marketing)	4
16/10 a 31/10/2011	Pesquisa de Mercado	3
01/11 a 15/11/2011	Dinâmica / Pesquisa de Satisfação Pré-incubação	2
16/11 a 30/11/2011	Comunicação e Expressão Oral (Oratória e Apresentações)	3
16/11 a 30/11/2011	Comunicação e Expressão Oral (Oratória e Apresentações)	3
16/11 a 30/11/2011	Entrega da Parte III - Plano de Marketing	-
16/11 a 30/11/2011	Reuniões de Orientação	1
16/12 a 31/12/2011	Orientação Plano de Negócios - Parte IV - Financeira	1
01/12 a 15/12/2011	Entrega da Parte III - Plano de Marketing Revisado	-
01/12 a 15/12/2011	Introdução à Finanças	4
01/12 a 15/12/2011	Introdução à Finanças	4
01/12 a 15/12/2011	Introdução à Finanças	4
01/12 a 15/12/2011	Palestra - Abertura de Empresa	1
01/01 a 15/01/2012	Entrega do Plano Financeiro	-
16/01 a 31/01/2012	Reuniões de Orientação	1
16/01 a 31/01/2012	Entrega da Parte IV - Plano Financeiro Revisado	-
01/02 a 15/02/2012	Entrega do Plano de Negócios Finalizado	-
01/02 a 15/02/2012	Entrega do Plano de Negócios para a banca de avaliação	-
16/02 a 29/02/2012	Defesa do Plano de Negócios	-
01/03 a 15/03/2012	Dinâmica de Encerramento / Finalização da Pré-incubação	-

<b>CARGA HORÁRIA TOTAL</b>	<b>60</b>
----------------------------	-----------

CURSOS SEBRAE	
Aprendendo a Empreender - EAD (30 dias) com acompanhamento, avaliação e orientação (Certificado Obrigatório)	Inscrições: www.ead.sebrae.com.br
Iniciando um Pequeno Grande Negócio - EAD (30 dias) com acompanhamento, avaliação e orientação (Certificado Obrigatório)	Inscrições: www.ead.sebrae.com.br

**Palestra: Empreendedorismo**

**Carga Horária: 2 horas**

Visa demonstrar o conceito de empreendedorismo e sua importância através do comportamento empreendedor e os resultados gerados pela ação de empreender. Os principais fatores favoráveis e as principais barreiras ao empreendedorismo no cenário nacional.

**Palestra: Inovação**

**Carga Horária: 2 horas**

**Descrição básica:** instrumentalizar os participantes – por meio de explanação teórica e exemplificação prática - quanto aos conceitos centrais da Inovação, conforme proposta no Manual de Oslo e os principais estudos realizados na área. Ainda, instrumentalizar os participantes sobre formas como as micro, pequenas e médias empresas podem inovar através de exemplos práticos, apresentando, para isso, órgãos que fomentam a Inovação e o Empreendedorismo inovador no Brasil.

**Palestra: Como Identificar Uma Oportunidade de Negócios**

**Carga Horária: 2 horas**

Visa demonstrar a definição de oportunidades sob o ponto de vista do empreendedor, com foco no ambiente externo e nas principais fontes de oportunidades de acordo com as novas tendências de mercado.

**Curso: Redação e Metodologia para Plano de Negócios**

**Carga Horária: 6 horas**

**Descrição básica:** instrumentalizar os participantes – por meio de explanação teórica e de atividades práticas - quanto às normas da Língua Portuguesa, no que tange aos itens gramaticais (sintaxe; concordância nominal e verbal) e aos itens de coesão e coerência para a realização de textos dissertativos. Ainda, instrumentalizar os participantes sobre alguns aspectos metodológicos.

**Atividades:**

- **Português:** (a) morfologia e sintaxe- regras básicas e essenciais; (b) concordância nominal e verbal; (c) estrutura frasal da Língua Portuguesa; (d) pontuação – uso da vírgula; (e) partícula 'se'; (f) ambiguidades.
- **Redação:** (a) tipos de texto; (b) gêneros textuais; (c) coerência textual; (d) coesão textual; (e) redações oficiais; (f) projetos: itens essenciais; (g) atividades práticas (redação; partes projeto).

### **Curso: Mercado – Plano de Marketing**

#### **Carga Horária: 12 horas**

- Conceito de Marketing; O que não é Marketing e o que é Marketing; Responsabilidade social do Marketing; Instrumentos básicos de ação em Marketing; 4P's do Marketing (Produto; Preço; Praça; Promoção). 4C's – a ótica do comprador (Cliente; Custo; Conveniência; Comunicação).
- As principais atividades do Marketing - O reconhecimento da demanda (ou demanda potencial; a estimulação da demanda, através das atividades promocionais; a satisfação da demanda: pelo próprio produto, pelos processos de atendimento e pelos serviços prestados a esses consumidores. Os 10 mandamentos do Marketing; Necessidade X Desejo; Vendas X Marketing Tipos de mercado; 4 "O's" do comportamento do consumidor; Dimensões, segmentação e objetivos do mercado; Pesquisa de Marketing; Produto genérico, sensorial, aumentado e potencial; Planejamento de produto; Pesquisa com consumidor, definição do mercado, mercados-teste; Ciclo de vida do produto; Marca, logomarca, logotipo; Embalagem; Preço e o Marketing; Promoção – propaganda X publicidade; Distribuição; Planejamento de Marketing.

### **Curso: Pesquisa de Mercado**

#### **Carga Horária: 3 horas**

- O que é Pesquisa de Mercado conceito e aplicações; Por que Pesquisar; A pesquisa como gasto ou investimento; Tipos de pesquisa: (Quantitativa, Qualitativa, Pesquisa de Produto; Pesquisa de Mercado e Perfil do Consumidor, Pesquisa de Comunicação, Pesquisa de Comportamento do Consumidor; Pesquisa de Distribuição, Pesquisa de Vendas e do Tamanho do Mercado); Pesquisas Específicas: (*Store Audit*, Perfil de Consumidores); Principais Questionamentos Antes da Elaboração de Uma Pesquisa; Conceitos Básicos Sobre Pesquisas; Principais Passos no Delineamento de e Realização de uma Pesquisa; Processo da Pesquisa; Censo *versus* Amostra; Problemas na Amostragem; Dicas Importantes; Táticas de Entrevista.

### **Curso: Comunicação e Expressão Oral - Oratória e Apresentações**

#### **Carga Horária: 6 horas**

**Descrição básica:** instrumentalizar os participantes para a busca de um constante aperfeiçoamento para falar em público, utilizando técnicas de teatro e dicas de português.

#### **Atividades:**

- **Oratória:** histórico e aspectos centrais (língua, pronúncia e entonação);
- **Português:** recursos prosódicos; repetições; vícios de linguagem – marcadores discursivos; gerundismo e o uso consciente dos conectivos.
- **Dinâmicas:** ancoradas em teorias teatrais a fim de treinar aptidões como altura, entonação e postura vocais e posicionamento físico.



**Curso: Introdução à Finanças**

**Carga Horária: 12 horas**

- Decisões financeiras em uma empresa; Aspectos introdutórios às decisões de investimento; Cálculo do investimento inicial; Projeção dos fluxos de caixa operacionais do projeto; Custo de capital do projeto; Indicadores de viabilidade do projeto.

**Palestra: Abertura de empresas**

**Carga Horária: 2 horas**

Visa demonstrar os passos para abertura de uma empresa, exigências legais como: Consulta de Viabilidade, Documentação exigida, Registro do Contrato Social, CNPJ, Inscrição Estadual, Alvará Municipal e Custos de abertura.