



Ementa Curso

CURSO ONLINE JORNADA HORIZONTES DO EMPREENDEDORISMO

(MULHERES JOVENS)

IDEALIZAÇÃO E EXECUÇÃO

FINATEC 

PARCERIA

SECRETARIA NACIONAL DA
JUVENTUDE

MINISTÉRIO DA
MULHER, DA FAMÍLIA E
DOS DIREITOS HUMANOS

 **PÁTRIA AMADA
BRASIL**
GOVERNO FEDERAL

Brasília-DF, 29 de março de 2022

Desenvolvimento do conteúdo do curso: texto básico, atividades, glossários, sites complementares.

APRESENTAÇÃO DO PRODUTO

FORMULÁRIO DE ESTRUTURAÇÃO DA DISCIPLINA

CURSO *ONLINE* JORNADA HORIZONTES DO EMPREENDEDORISMO

EMENTA

Conceitos de empreendedorismo e as habilidades do empreendedor. Razões para empreender. Identificar e analisar o mercado. Conhecer os potenciais clientes. Planejamento e estratégias do negócio. Precificar produtos e serviços. Estratégias de vendas e marketing. Planejamento financeiro. Tendência de mercado. Fontes de financiamento e linhas de crédito.

COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

Competência 1:

Identificar as várias etapas para a construção de um negócio.

Competência 2:

Reconhecer a possibilidade da criação de um negócio no contexto em que os participantes estão inseridos.

Competência 3:

Reconhecer as estratégias adequadas para o modelo de negócio proposto.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Aula 01 – Conceitos de empreendedorismo e as habilidades do empreendedor

1.1 Empreendedorismo

1.1.1 Contexto histórico

1.1.2 O que é empreendedorismo

1.2 Habilidades empreendedoras

1.2.1 Diferentes habilidades para empreender

1.2.2 Empreendedorismo e autoconhecimento

Aula 02 – Razões para empreender

2.1 Pessoais

2.2 Sociais

2.3 Profissionais

Aula 03 – Identificando e analisando o mercado

- 3.1 Identificação do mercado
 - 3.1.1 Segmentação de mercado
 - 3.1.2 Definição de mercado alvo
 - 3.1.3 Necessidades do mercado alvo
- 3.2 Pesquisa de mercado
 - 3.2.1 Contexto sócio econômico
 - 3.2.2 A influência da tecnologia
 - 3.2.3 Tamanho do mercado
 - 3.2.4 Mapeando a concorrência
 - 3.2.5 Ferramentas: 4Ps do Marketing, Google Trends, Entrevistas

Aula 04 – Conhecendo meus potenciais clientes

- 4.1 Definição de público alvo
- 4.2 Definição de personas
- 4.3 Mapa de Empatia

Aula 05 – Planejamento e estratégias do negócio

- 5.1 Planejamento estratégico
- 5.2 Modelo de negócio
 - 5.2.1 Objetivos
 - 5.2.2 Plano de ação: Missão, visão e valores
- 5.3 Jornada do cliente
- 5.4 Proposta de valor
- 5.6 Análise SWOT (FOFA)

Aula 06 – Precificando meus produtos e serviços

- 6.1 Conceito de precificação
- 6.2 Preço, valor e custo
- 6.3 Elementos da precificação
 - 6.3.1 Custo
 - 6.3.2 Concorrência
 - 6.3.3 Demanda
 - 6.3.4 Margem de lucro
- 6.4 Métodos de precificação
 - 6.4.1 Markup
 - 6.4.2 Margem de contribuição
 - 6.4.3 Dobro do Custo
 - 6.4.4 Precificação de serviços

Aula 07 – Estratégias de venda e marketing

- 7.1 Canais de aquisição
- 7.2 Funil de vendas
- 7.3 Técnicas e estratégias de venda: O poder das redes sociais
- 7.4 Marketing

Aula 08 – Planejamento financeiro

- 8.1 Importância do planejamento financeiro
- 8.2 Controle das contas
- 8.3 Separação dos bolsos

8.4 Controle de contas

8.5 Fluxo de caixa

8.6 Capital de giro

Aula 09 – Tendências de mercado

9.1 Vantagens da análise de tendências

9.2 Ferramentas para análise de tendências

Aula 10 – Fontes de financiamento e linhas de crédito

10.1 Financiamentos

10.2 Oportunidades de financiamento

10.3 Linhas de crédito

10.4 Oportunidades de crédito