

## ANEXO III

### EMENTÁRIO

Componente Curricular:	Carga horária:
<b>Introdução à gestão e empreendedorismo</b>	<b>40h</b>
<p><b>Ementa:</b> Empreendedorismo: conceitos e definições. Tipos de Empreendedorismo. O processo empreendedor. O perfil empreendedor. Criatividade e inovação. Economia Criativa. Elaboração do plano de negócios. Aspectos legais relacionados ao empreendedorismo. Plano de desenvolvimento pessoal. Conteúdos socioemocionais aplicados ao empreendedorismo. As grandes áreas da gestão: Administração, Finanças, Marketing, Gestão de pessoas, Gestão da produção e serviços, Gestão contábil. Rotinas administrativas. Funções do administrador, procedimentos e técnicas associados. O processo administrativo</p>	
<p><b>Bibliografia Básica:</b></p> <p>ARAÚJO FILHO, Geraldo Ferreira de. <b>Empreendedorismo criativo</b>. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2007.</p> <p>BERNARDI, L. A. <b>Empreendedorismo e armadilhas comportamentais</b>. São Paulo: Atlas, 2015.</p> <p>CHIAVANETO, Idalberto. <b>Introdução à Teoria Geral da Administração</b>. 7 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.</p> <p>_____. <b>Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor</b>. São Paulo: Saraiva, 2005.</p> <p>CURY, ANTÔNIO. <b>Organização e Métodos, uma visão holística: Perspectiva comportamental e abordagem contingencial</b>. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2000.</p> <p>DEGEN, R. J. <b>O empreendedor: empreender como opção de carreira</b>. São Paulo: Pearson. 2008.</p> <p>DORNELAS, J. <b>Empreendedorismo para visionários</b>. Rio de Janeiro: LTC, 2013.</p> <p>DRUCKER, P. F. <b>Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios</b>. 6. ed. São Paulo: Pioneira. 2000.</p> <p>GERBER, Michael E. <b>O mito do empreendedor</b>. 2. ed. São Paulo: Fundamento Educacional, 2011.</p> <p>LUECKE, R. <b>Ferramentas para empreendedores: ferramentas e técnicas para desenvolver e</b></p>	

**expandir seus negócios.** Rio de Janeiro: Record, 2009.

MATTOS, Tiago. **Vai lá e Faz: como empreender na era digital e tirar ideias do papel.** 1. ed. 12 Belas Letras, 2017.

MAXMIANO, Antônio César Amaru. **Teoria geral da administração.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

NEWBIGIN, J. **A economia criativa: um guia introdutório.** Londres: British Council, 2010.

Tradução:    Puntoaparte.    Disponível    em:

[https://creativeconomy.britishcouncil.org/media/uploads/files/Intro\\_guide\\_-\\_Portuguese.pdf](https://creativeconomy.britishcouncil.org/media/uploads/files/Intro_guide_-_Portuguese.pdf)

Componente Curricular: <b>Aspectos legais aplicados ao MEI</b>	Carga horária: <b>20h</b>
---	------------------------------

**Ementa:**

Aspectos legais e burocráticos para abertura de Microempreendimentos. Procedimento de formalização. Direitos e obrigações do MEI. Atividades permitidas. Legislação sanitária e de prevenção de incêndios. Aspectos Legais relacionados à contratação de empregados, à declaração de faturamento e emissão de certidões. Acesso a crédito especial para o MEI.

**Bibliografia Básica:**

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial.** São Paulo: Saraiva. 3. v. 2.

\_\_\_\_\_. **Manual de Direito Comercial: direito de empresa.** São Paulo: Saraiva.

FINKELSTEIN, Maria Eugenia. **Direito empresarial.** São Paulo: Atlas.

MAMEDE, Gladston. **Direito empresarial brasileiro: empresa e atuação comercial.** São Paulo: Atlas. v. 1.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial e de empresa.** São Paulo: Saraiva. 3. v. 3.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial.** São Paulo: Saraiva. 2.V.

Componente Curricular: <b>Rotinas financeiras e contábeis</b>	Carga horária: <b>40h</b>
--	------------------------------

**Ementa:** Contabilidade e finanças: conceitos, funções, importância. Gestão e Planejamento financeiro. A contabilidade e a tomada de decisão. Receitas e despesas, formas de tributação, capital de giro. Registros e controles do MEI. Diário de caixa. Controles de contas. Fluxo de caixa. Controles

Patrimoniais. Processo de formação de preços. Declaração anual de faturamento. Procedimentos e registros em contratações de empregados. Contribuição mensal do MEI (DAS).

**Bibliografia Básica:**

EQUIPE DE PROFESSORES DA FEA/USP. **Contabilidade Introdutória. São Paulo: Atlas, 2006.**

HOJI, MASAKAZU. **Administração Financeira: uma abordagem prática: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

IUDÍCIBUS, Sérgio de Et al. **Manual de Contabilidade das sociedades por ações.** 7. ed. São Paulo: Atlas 2009.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Curso de Contabilidade para não Contadores.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

JORDÃO, Claudine. **Trabalhando com dinheiro.** Uberlândia: Impresso Gráfica, 2000.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

\_\_\_\_\_, José Carlos. **Contabilidade empresarial.** 14º ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Componente Curricular: <b>Mídias para Microempreendedores</b>	Carga horária: <b>20h</b>
--	------------------------------

**Ementa:** Marketing de mídia social: definição; importância e uso das redes sociais e ferramentas digitais como estratégia de comunicação. Marketing de Conteúdo: Blog's, Vídeos, Fóruns, Grupos, Web Sites e Ferramentas para Marketing de Conteúdo; Monitoramento de resultados: Geração de resultados.

**Bibliografia Básica:**

KENDZERSKI, Paulo Roberto. **Livro Web Marketing e Comunicação Digital.** Livro Web Marketing, 2009.

PAULI, Anderson Thomas et al. **O Comportamento do Consumidor no Comércio Eletrônico.**

Componente Curricular: <b>Noções de Marketing</b>	Carga horária: <b>40h</b>
--	------------------------------

**Ementa:** Introdução ao marketing: conceitos, Composto de marketing. Segmentação de mercado; Pesquisas aplicadas de mercado. Posicionamento de marketing; Comportamento dos consumidores; Seleção e Administração dos canais de Marketing. Estudo das ferramentas de administração mercadológica; Princípios e estratégia de preços; Estabelecimento de preços. Contexto da Negociação. Conceitos e abordagens sobre o processo de conflito. Conflitos interpessoais: tipos e resolução. A necessidade de rever conceitos e repensar as atitudes. Aspectos implícitos e subjetivos: percepções, emoções, comunicação. Construção e consolidação de relacionamentos. Condicionantes: poder, tempo, informação. Táticas e abordagens para a otimização de acordos. Negociação distributiva e integrativa. Perfil do Negociador: Estilos comportamentais nas negociações.

**Bibliografia Básica:**

CHURCHILL Jr., Gilbert A. PETER. **Marketing: Criando valor para os clientes.** São Paulo: Editora Saraiva, 2005.

COHEN, H. **Você pode negociar qualquer coisa.** 16. ed. Rio de Janeiro: Record, 2004.

DIAS, Sergio Roberto. **Gestão de Marketing.** São Paulo: Saraiva, 2003.

GIGLIO, Ernesto. **O comportamento do consumidor.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

KOTLER, Philip. **Marketing em ação.** Rio de Janeiro: Campus, 2002.

\_\_\_\_\_. **Administração de marketing.** 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

KOTLER, Philip. KARTAJAYA, Hermawan. SETIAWAN, Iwan. **Marketing 4.0: do tradicional ao digital.** Rio de Janeiro: Sextante, 2017.

LEWICKI, R. L; SAUNDERS, D. M. MINTON, J. W. **Fundamentos da negociação.** Porto Alegre: Bookman, 2002.

MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A. P. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo.** São Paulo: Atlas, 1998.

MUNHOZ, Júlia. **Instagram para negócios: aprenda a vender todos os dias, transformando seguidores em clientes.** São Paulo: DVS, 2020.

THOMPSON, Leigh L. **O negociador.** Pearson, 2012.

Componente Curricular:	Carga horária:
------------------------	----------------

<b>Projeto de Vida</b>	<b>20h</b>
<p><b>Ementa:</b> A disciplina Projeto de Vida busca enfatizar as temáticas Identidade, Valores e Responsabilidade Social tendo como objetivo reconhecimento das juventudes no exercício do seu protagonismo e na construção de seus projetos de vida. Neste sentido, visa construir valores importantes para melhorar as dimensões: humana, social e profissional. Busca-se, ainda, levar o estudante a refletir sobre a importância do planejamento das ações para alcançar o que se deseja e a desenvolver</p> <p>habilidades como autoestima, autoconfiança, autoconhecimento, interesse pelo diálogo, solidariedade, respeito ao outro, pertencimento, protagonismo social, valorização da diferença e cooperação, entre outros, necessários à convivência social e a todas as dimensões da vida.</p>	
<p><b>Bibliografia Básica:</b></p> <p>ARAÚJO, Ulisses F.; ARANTES, Valéria; PINHEIRO, Viviane. <b>Projetos de Vida: fundamentos psicológicos, éticos e práticas educacionais</b>. São Paulo: Summus, 2020.</p> <p><u>BRASIL. Base Nacional Comum Curricular. Ensino Médio. Disponível em: <a href="http://basenacionalcomum.mec.gov.br/abase/#medio">http://basenacionalcomum.mec.gov.br/abase/#medio</a> . Acesso em 18/07/2024.</u></p> <p>MAEDA, Vivian. <b>Sonhos objetivos e metas: entenda as diferenças</b>. Primor RH. São Paulo, 2022.</p> <p>NEVES, Mariana. <b>Sonho ou objetivo: como você chama as suas metas?</b> Blog Nubank. São Paulo, 4 set. 2020.</p> <p>Guia Tô no Rumo   Jovens e escolha profissional <a href="https://bit.ly/tonorumo">https://bit.ly/tonorumo</a></p>	