

CURSO DE EXTENSÃO EM GESTÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

Conteúdo Programático

TEMAS DE ENSINO:

- 1- ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS
- 2- NOVOS NEGÓCIOS
- 3- NOVAS FORMAS DE GESTÃO
- 4- EVOLUÇÃO DO MARKETING E MERCADOS
- 5- INOVAÇÃO
- 6- SEGMENTAÇÃO
- 7- MERCADO DE SERVIÇOS
- 8- COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR APLICADO
- 9- PESQUISA E REGRAS METODOLÓGICAS
- 10- DESENVOLVIMENTO DE QUESTIONÁRIOS
- 11- SELEÇÃO E APLICAÇÃO DE QUESTIONÁRIOS
- 12- TABULAÇÃO E ANÁLISE DE QUESTIONÁRIOS
- 13- PRÉ-PROJETO
 - 13.1- FORMATAÇÃO
 - 13.2- OBJETIVOS
- 14- PRÉ-PROJETO
 - 14.1- JUSTIFICATIVA
 - 14.2- ESTRUTURA
- 15- PRÉ-PROJETO
 - 15.1- CONCLUSÃO
 - 15.2- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Metodologia

Elaborar e gerir novos negócios como a construção de um pré-projeto de negócios. Aulas teóricas; Aulas participativas; jogos de empresa; casos e textos; análise de filmes; palestras com profissionais de projetos comerciais e socioambientais. Os alunos serão estimulados à construção de uma pesquisa prática para estruturação de um pré-projeto.

Bibliografia

MARTINS, Gilberto. Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações. 3a. Ed. São Paulo: Atlas. 2002.

MC KINSEY & Company Inc. Empreendimentos Sociais Sustentáveis: Como Elaborar Planos de Negócios para Organizações Sociais. São Paulo: Petrópolis, 2001.

SERRA, F.. Administração Estratégica: Conceitos, Roteiro Prático e Casos. Rio de Janeiro.

Reichmann & Affonso, 2003. Textos e Projetos Diversos sobre Responsabilidade Social Corporativa.