

Unidade de Ensino Médio e Técnico - CETEC

## Plano de Trabalho Docente - 2019

Ensino Técnico

Plano de Curso no. 24 aprovado pela Portaria Cetec – 733, de 10-9-2015, publicada no Diário Oficial de 11-9-2015 – Poder Executivo – Seção I – páginas 52-53

ETEC:	Escola Técnica Estadual Rodrigues de Abreu - EE ERNESTO MONTE		
Código:	135	Município:	Bauru
Eixo Tecnológico	Gestão e Negócios		
Habilitação Profissional:	Habilitação Profissional de Técnico em Transações Imobiliárias		
Qualificação:	Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS		
Componente Curricular:	Planejamento Estratégico Empreendedor		
Módulo:	3	C. H. Semanal:	5,00
Professor:	EDEVANDRO NUCCI DE OLIVEIRA ;		

**I – Atribuições e atividades profissionais relativas à qualificação ou à habilitação profissional, que justificam o desenvolvimento das competências previstas nesse componente curricular.**

Intermediar a compra, venda, permuta e locação de imóveis.  
 Inteirar-se das circunstâncias para o fechamento das transações comerciais.  
 Zelar pela veracidade das informações e dos riscos envolvidos, reservando ao cliente o direito de optar ou não pelo fechamento da transação comercial.  
 Examinar a documentação relativa ao imóvel - objeto da negociação.  
 Utilizar as ferramentas de marketing como instrumento impulsionador para transações comerciais.  
 Encaminhar a documentação relativa à regulamentação do imóvel e tomar providências junto aos órgãos competentes.

**II – Competências, Habilidades e Bases Tecnológicas do Componente Curricular**

## Competências

1. Avaliar oportunidades e planejar a prática empreendedora.
2. Analisar planejamento estratégico, tático e operacional.
3. Desenvolver métodos de geração de novas ideias.
4. Analisar tendências e oportunidades para criação e abertura de um negócio.

## Habilidades

- 1.1 Identificar os conceitos de empreendedorismo e a visão empreendedora.
- 1.2 Aplicar os princípios de empreendedorismo e intraempreendedorismo.
- 2.1 Caracterizar missão, visão e valores da organização.
- 2.2 Identificar os diversos níveis de planejamento e os elementos que os compõem.
- 2.3 Definir objetivos do planejamento estratégico, tático e operacional.
- 2.4 Aplicar as ferramentas de gestão para implantação do planejamento.
- 2.5 Utilizar procedimentos para implantação do sistema de planejamento.
- 3.1 Detectar oportunidades de negócios que possibilitem maior empregabilidade.
- 3.2 Identificar competências pessoais e profissionais que favoreçam escolhas criativas e motivadoras.
- 4.1 Identificar as possibilidades para validação da abertura do empreendimento no ramo imobiliário.
- 4.2 Realizar consultas e pesquisas a órgãos e instituições.
- 4.3 Articular e desenvolver o plano de negócio imobiliário.

## Bases Tecnológicas

- 2.3.1 tipos de planos;
- 2.3.2 fluxogramas;
- 2.3.3 cronogramas.
3. Empregabilidade:
  - 3.1 Conceito, evolução, histórica, formas de trabalho, o desenvolvimento da vantagem competitiva no mercado;
  - 3.2 Criatividade:
    - 3.2.1 processo criativo;
    - 3.2.2 paradigmas (bloqueios mentais).
  - 3.3 Fontes de novas ideias;
  - 3.4 Métodos de geração de novas ideias; (brainstorming, grupos de discussão, questionários etc.);
  - 3.5 Avaliação das ideias.
4. Elaboração de um plano de negócio:
  - 4.1 Planejamento e Abertura de Empresa;
  - 4.2 Definição do negócio, produto e mercado;
  - 4.3 Busca de assessorias para abertura do negócio;
  - 4.4 Constituição de empresas;
  - 4.5 Empreendedor Individual. definindo a missão, visão e valores;
  - 4.6 Inovação na área imobiliária;
  - 4.7 Negociação e processo decisório;
  - 4.8 Responsabilidade social do empreendedor;
  - 4.9 Conceito de Sustentabilidade:
    - 4.9.1 econômico;
    - 4.9.2 macroambiente.

1. Conceitos sobre empreendedorismo e visão empreendedora:
  - 1.1 Definição das principais características empreendedoras;
  - 1.2 Diferenças entre empreendedorismo corporativo e empreendedorismo de start-up.
2. Conceitos e princípios do Planejamento:
  - 2.1 Estratégico:
    - 2.1.1 determinação dos objetivos empresariais;
    - 2.1.2 análise das condições ambientais;
    - 2.1.3 análise organizacional;
    - 2.1.4 formulação de alternativas estratégicas;
    - 2.1.5 implementação do planejamento estratégico por meio do planejamento tático e operacional;
    - 2.1.6 análise SWOT – a importância dos stakeholders, a importância da análise do ambiente interno e externo:
      - 2.1.6.1 econômico;
      - 2.1.6.2 legal;
      - 2.1.6.3 tecnológico;
      - 2.1.6.4 demográfico;
      - 2.1.6.5 social.
  - 2.2 Tático (processo decisório e implementação):
    - 2.2.1 definição de metas;
    - 2.2.2 opções estratégicas;
  - 2.3 Operacional:

### III – Procedimento Didático e Cronograma de Desenvolvimento

Habilidades	Bases Tecnológicas	Procedimentos Didáticos	De	Até
1.1 Identificar os conceitos de empreendedorismo e a visão empreendedora;	1. Conceitos sobre empreendedorismo e visão empreendedora: ; 1.1 Definição das principais características empreendedoras; ;	Aula expositiva	04/02/19	05/02/19
1.2 Aplicar os princípios de empreendedorismo e intraempreendedorismo;	1.2 Diferenças entre empreendedorismo corporativo e empreendedorismo de start-up. ;	Estudo de caso	11/02/19	12/03/19
2.1 Caracterizar missão, visão e valores da organização.;	2. Conceitos e princípios do Planejamento: ; 2.1 Estratégico: ; 2.1.1 determinação dos objetivos empresariais; ; 2.1.2 análise das condições ambientais; ;	Aula expositiva	18/02/19	19/02/19
2.2 Identificar os diversos níveis de planejamento e os elementos que os compõem.;	2.1.3 análise organizacional; ;	Aula dialogada	25/02/19	26/02/19
2.3 Definir objetivos do planejamento estratégico, tático e operacional.;	2.1.4 formulação de alternativas estratégicas; ; 2.1.5 implementação do planejamento estratégico por meio do planejamento tático e operacional; ;	Simulação	11/03/19	12/03/19
2.5 Utilizar procedimentos para implantação do sistema de planejamento.;	2.2 Tático (processo decisório e implementação): ; 2.2.1 definição de metas; ; 2.2.2 opções estratégicas; ; 2.3 Operacional: ; 2.3.1 tipos de planos; ; 2.3.2 fluxogramas; ; 2.3.3 cronogramas. ;	Simulação	25/03/19	02/04/19
3.1 Detectar oportunidades de negócios que possibilitem maior empregabilidade.;	3. Empregabilidade: ; 3.1 Conceito, evolução, histórica, formas de trabalho, o desenvolvimento da vantagem competitiva no mercado; ;	Estudo de Caso	08/04/19	09/04/19
3.2 Identificar competências pessoais e profissionais que favoreçam escolhas criativas e motivadoras.;	3.2 Criatividade: ; 3.2.1 processo criativo; ; 3.2.2 paradigmas (bloqueios mentais). ; 3.3 Fontes de novas ideias; ; 3.4 Métodos de geração de novas ideias; (brainstorming, grupos de discussão, questionários etc.); ; 3.5 Avaliação das ideias. ;	Simulação	15/04/19	16/04/19
4.1 Identificar as possibilidades para validação da abertura do empreendimento no ramo imobiliário.;	4. Elaboração de um plano de negócio: ; 4.1 Planejamento e Abertura de Empresa; ; 4.2 Definição do negócio, produto e mercado; ; 4.3 Busca de assessorias para abertura do negócio; ; 4.4 Constituição de empresas; ;	Aula expositiva	22/04/19	30/04/19
4.2 Realizar consultas e pesquisas a órgãos e instituições.;	4.4 Constituição de empresas; ; 4.5 Empreendedor Individual. definindo a missão, visão e valores; ; 4.6 Inovação na área imobiliária; ; 4.7 Negociação e processo decisório; ;	Aula expositiva	06/05/19	14/05/19
4.3 Articular e desenvolver o plano de negócio imobiliário.;	4.8 Responsabilidade social do empreendedor; ; 4.9 Conceito de Sustentabilidade: ; 4.9.1 econômico; ; 4.9.2 macroambiente. ;	Aula expositiva	20/05/19	28/05/19
2.4 Aplicar as ferramentas de gestão para implantação do planejamento.;	2.1.6 análise SWOT – a importância dos stakeholders, a importância da análise do ambiente interno e externo: ; 2.1.6.1 econômico; ; 2.1.6.2 legal; ; 2.1.6.3 tecnológico; ; 2.1.6.4 demográfico; ; 2.1.6.5 social. ;	Aula expositiva	18/03/19	19/03/19

### IV - Plano de Avaliação de Competências

Competências	Instrumento(s) e Procedimentos de Avaliação	Crterios de Desempenho	Evidências de Desempenho
1. Avaliar oportunidades e planejar a prática empreendedora.	Estudo de Caso ;	Coerência/Coesão ; Relacionamento de Ideias ; Pertinência das Informações ;	Apontar possibilidades de empreendedorismo a partir de uma situação problema apresentada.
2. Analisar planejamento estratégico, tático e operacional.	Estudo de Caso ;	Coerência/Coesão ; Execução do Produto ; Relacionamento de Conceitos ;	Preparar um documento que contenha fundamentalmente: análise do ambiente; levantamento de pontos fortes e pontos fracos, ameaças e oportunidades; análise das possibilidades estratégicas e planos de ações.
3. Desenvolver métodos de geração de novas ideias.	Avaliação Escrita ;	Argumentação Consistente ; Organização ; Criatividade na Resolução de Problemas ; Criatividade na Resolução de Problemas ;	Formular idéias inovadoras para um alternativa de negócio.
4. Analisar tendências e oportunidades para criação e abertura de um negócio.	Avaliação Escrita ;	Objetividade ; Clareza na Expressão Oral e Escrita ;	Apontar as tendências do mercado imobiliário e a possibilidades de abertura de novos negócios decorrentes das tendências

### V – Plano de atividades docentes

Atividade Previstas	Projetos e Ações voltados à redução da Evasão Escolar	Atendimento a alunos por meio de ações e/ou projetos voltados à superação de defasagens de aprendizado ou em processo de Progressão Parcial	Preparo e correção de avaliações	Preparo de material didático	Participação em reuniões com Coordenador de Curso e/ou previstas em Calendário Escolar
<b>Fevereiro</b>	Acompanhamento exaustivo das faltas, comunicando a coordenação		Preparo e correção de estudo de casos	Pesquisa em livros, sites, revistas e outras fontes.	Reunião de Planejamento
<b>Março</b>	Acompanhamento exaustivo das faltas, comunicando a coordenação	Acompanhamento dos alunos com baixo rendimento	Preparo e correção de avaliações e recuperação	Pesquisa em livros, sites, revistas e outras fontes.	Reunião de Cursos
<b>Abril</b>	Acompanhamento exaustivo das faltas, comunicando a coordenação		Preparo e correção de estudo de casos	Pesquisa em livros, sites, revistas e outras fontes.	Conselho de Classe
<b>Mai</b>	Acompanhamento exaustivo das faltas, comunicando a coordenação	Acompanhamento dos alunos com baixo rendimento	Preparo e correção de avaliações e recuperação	Pesquisa em livros, sites, revistas e outras fontes.	Reunião de Cursos e Reunião pedagógica
<b>Junho</b>	Acompanhamento exaustivo das faltas, comunicando a coordenação	Acompanhamento dos alunos com baixo rendimento	Preparo e correção de avaliações e recuperação	Pesquisa em livros, sites, revistas e outras fontes.	Conselho da escola
<b>Julho</b>					

#### VI – Material de Apoio Didático para Aluno (inclusive bibliografia)

Apostilas do Curso de Pós em Gestão Empresarial - Unifecap/Integrale  
Planejamento Estratégico na Prática; Fischmann, Adalberto Americo; Almeida, Martinho Isnard R. De - Atlas  
Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologia, Práticas, de Djalma de Pinho Rebouças de Oliveira  
Inovação e Empreendedorismo; BESSANT, John  
O Poder das Redes Sociais: como o Fator Whuffie – seu valor no mundo digital – pode maximizar os resultados de seus negócios  
MANUAL PRATICO DE CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS; Autor: RUSSO, FRANCISCO

#### VII – Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares e/ou Atividades Extra

Atividade Extra  
Palestra com o Coaching Jefersson Gritti

Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares

Juntamente com o Componentes Curriculares Economia e Mercado, é possível trabalhar a base tecnológica voltada a Análise de Ambiente, onde o professor da disciplina citada, irá reforçar os conceitos de análise econômica.

#### VIII – Estratégias de Recuperação Contínua (para alunos com baixo rendimento/dificuldades de aprendizagem)

Serão disponibilizadas recuperações sempre que notado o não atingimento de desempenho satisfatório junto as competências

#### IX – Identificação:

Nome do Professor EDEVANDRO NUCCI DE OLIVEIRA ;

Assinatura Data 17/03/2019

#### X – Parecer do Coordenador de Curso:

Nome do Coordenador:

Assinatura Data: //

Data e ciência do Coordenador Pedagógico

#### XI - Replanejamento

Data	Descrição
05/03/2019	O replanejamento será realizado sempre que notada o não alinhamento entre as ações planejadas e executadas

Imprimir