

DISCIPLINA: Empreendedorismo em Sistemas de Informação		SEMESTRE: 2011/1
CATEGORIA:	CRÉDITOS: 4	CARGA HORÁRIA: 72h
PROF.: Marcos Amaral		

EMENTA

Abranger todo o contingencial capaz de formação de um empreendedor, com capacidade da geração de negócios para empresas de pequeno, médio e grande porte, para o fortalecimento tecnológico, social e econômico.

OBJETIVO GERAL:

Compreender os novos nichos de mercados potenciais, surgidos com o advento da Tecnologia da Informação

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Compreender quais são as principais aplicações de sistemas na empresa. Que papel eles desempenham?
- Identificar os sistemas de informação que apóiam as principais funções empresariais: vendas e marketing, fabricação e produção, finanças e contabilidade e recursos humanos;
- Compreender o porquê da atenção dos administradores nos processos de negócios e as vantagens dos sistemas de informação aplicada nestes processos;
- Analisar os benefícios existentes à empresa na utilização de comércio colaborativo, redes setoriais privadas e sistemas integrados;
- Buscar no mercado os tipos de sistemas de informação que são utilizados nas empresas que operam internacionalmente e decidir quais poderão ser implementados nas organizações para obter vantagem competitiva.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. A Empresa Vista como um Sistema;
2. Sistemas de processamento de transações e planejamento de recursos empresariais;
3. Sistemas de informação de apoio à decisão;
4. Sistemas de informação de negócios especializados: Inteligência artificial, sistemas especialistas, realidade virtual e outros sistemas especializados;

5. Investigação e análise de sistemas; e
6. Artigos e estudos de caso sobre Empreendedorismo e Inovação tecnológica.
7. Plano de Negócios

METODOLOGIA:

- Quadro
- Transparências
- Textos
- Trabalhos Extra Classe
- Estudos de Casos
- Apresentação de Trabalhos
- Outros recursos sugeridos pelo grupo

AVALIAÇÃO

- Avaliação bimestral
 - Avaliação Semestral
 - Prova Integrada
 - Estudo de Casos em grupo
 - Exercícios avaliativos
 - Participação em sala de aula
-

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BIASCA, Rodolfo E. **Resizing**: reestruturando, replanejando e recriando a empresa para conseguir competitividade. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS DO ESPÍRITO SANTO. **Plano de negócios**. Vitória: SEBRAE/ES, 2005.

SARDINHA, José Carlos. **Formação de preço: A arte do negócio**. São Paulo: Makron Books, 1995

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ALYRIO, Rovigati Danilo; ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. **Princípios de negociação: ferramentas e gestão**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de Empreendedorismo e Gestão**. São Paulo: Ed. Atlas, 2003

FILHO, Gilberto Montibeller; MACEDO, Francisco; FIALHO, Antônio Pereira. **Empreendedorismo na era do conhecimento**. São Paulo: Ed. Visual Books, 2006.

LORANGE, Peter; ROOS, Johan (Autor). **Alianças estratégicas: formação, implementação e evolução**. São Paulo: Atlas, 1996.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W; PETTY, J. W. **Administração de Pequenas Empresas**: ênfase na gerência empresarial. São Paulo: Ed. Makron Books, 1997.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. 26. ed. São Paulo: Atlas, 2009.