Técnico em Vendas

Empreendedorismo

PROFESSORA: IÚNA CARMO

CONTEÚDO: UNIDADE I e UNIDADE II

DATA: 21/02/2019

CURSO: TÉCNICO EM VENDAS

DISCIPLINA: **Empreendedorismo**

PROFESSOR (A): **IÚNA CARMO**

....“A grandeza de um ser humano não está no quanto ele sabe, mas no quanto ele tem consciência que não sabe. O destino não é frequentemente inevitável, mas uma questão de escolha. Quem faz escolha, escreve sua própria história, constrói seus próprios caminhos.

Os sonhos não determinam o lugar onde vocês vão chegar, mas produzem a força necessária para tirá-los do lugar em que vocês estão. Sonhem com as estrelas para que vocês possam pisar pelo menos na Lua. Sonhem com a Lua para que vocês possam pisar pelo menos nos altos montes. Sonhem com os altos montes para que vocês possam ter dignidade quando atravessarem os vales das perdas e das frustrações.

Bons alunos aprendem a matemática numérica, alunos fascinantes vão além, aprendem a matemática da emoção, que não tem conta exata e que rompe a regra da lógica. Nessa matemática, você só aprende a multiplicar quando aprende a dividir, só consegue ganhar quando aprende a perder, só consegue receber, quando aprende a se doar”....

(Filhos brilhantes, alunos fascinantes - Augusto Cury)

DISCIPLINA: **Empreendedorismo** / PROFESSOR (A): **IÚNA CARMO**

AULA 1 – PROCESSO EMPREENDEDOR
AULA 2 – O MUNDO DOS NEGÓCIOS
AULA 3 – O QUE É UMA EMPRESA?
AULA 4 – CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES DO EMPREENDEDOR
AULA 5 – MOTIVAÇÃO E AUTOMOTIVAÇÃO
AULA 6 – O TRABALHO E SUAS PERSPECTIVAS
AULA 7 – PLANO DE NEGÓCIO: INTRODUÇÃO
AULA 8 – PLANO DE NEGÓCIO: ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIO

DISCIPLINA: **Empreendedorismo** / PROFESSOR (A): **IÚNA CARMO**

OBJETIVOS DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS

OBJETIVO GERAL:

⇒ Proporcionar uma formação técnica de nível médio em Vendas, na forma de oferta subsequente, tendo como fundamentos e pressupostos os conhecimentos técnico-científicos, éticos, políticos e educacionais.

⇒ Tornar o discente apto a executar atividades laborais na comercialização de produtos e serviços, seja como assalariado ou de forma autônoma, contribuindo também para a formação do mesmo como um sujeito ético, autônomo, crítico, empreendedor, reflexivo e comprometido com a sustentabilidade. Sujeito este que analise e compreenda a realidade regional onde está inserido. Atuante na modificação da sociedade, tendo o trabalho como princípio educativo.

OBJETIVOS DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

⇒ Oferecer uma formação de educação profissional que articule trabalho, ciência, tecnologia e cultura na formação de um profissional técnico em vendas preparado para atuação exitosa no mundo do trabalho.

⇒ Propiciar formação de maneira holística e integrada, que vise o desenvolvimento de competências e habilidades de cunho básico, pessoal e técnico, através de estratégias que promovam a compreensão de significados e a integração entre teoria e prática, através de componentes curriculares e atividades que envolvam múltiplas dimensões do eixo tecnológico de gestão e negócios e áreas vinculadas, com conteúdos que se apresentem de modo flexível, interdisciplinar e contextualizado, e em cuja metodologia esteja refletida a indissociabilidade entre a teoria e a prática, ao mesmo tempo em que contempla os saberes científicos e tecnológicos.

OBJETIVOS DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS

⇒Formar técnicos em Vendas, de nível médio, com habilidades e competências técnicas pessoais para:

- Atuar no comércio (inclusive eletrônico), atacado e varejo ou de maneira autônoma, como representante de vendas, em empresas dos mais diversos setores.
- Demonstrar capacidade de liderança e tomada de decisões.
- Saber caracterizar os tipos de clientes.
- Preparar, promover e efetuar a venda de produtos e serviços.
- Organizar o ambiente de venda com criatividade

OBJETIVOS DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS

- Promover serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda.
- Organizar e gerenciar os arquivos dos clientes.
- Realizar prospecção de novos clientes.
- Exercitar a empatia e saber ouvir o cliente.
- Demonstrar confiança, tenacidade comercial, capacidade de negociação, persuasão e senso ético.
- Demonstrar resiliência e flexibilidade.
- Demonstrar senso de organização e planejamento.
- Desenvolver boa comunicação oral e escrita.
- Possuir capacidade de trabalhar em equipe ou sob pressão, contornando situações adversas.

AULA 1 – PROCESSO EMPREENDEDOR

Objetivos:

- Apresentar a origem e o desenvolvimento do empreendedorismo no mundo.
- Apresentar o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil.
- Demonstrar como o termo “empreendedor” foi conceituado ao longo do tempo.

1.1 Conceitos de empreendedor e empreendedorismo
1.2 Origem e desenvolvimento do empreendedorismo
1.3 Empreendedorismo no Brasil
1.4 Vantagens e desvantagens do empreendedorismo

AULA 1 – PROCESSO EMPREENDEDOR

1.1 CONCEITOS DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

⇒ O termo empreendedor (*entrepeneur*) é de origem francesa e significa "assumir riscos e começar algo novo". Já o termo empreendedorismo tem sua criação atribuída ao escritor e economista Richard Cantillon (séc. XVII), pois foi um dos primeiros a distinguir o empreendedor (pessoa que assume riscos) do capitalista (fornecedor de capital).

⇒ Em 1814, o economista francês Jean-Baptiste Say usou o termo "empreendedor" para identificar o indivíduo que transfere recursos econômicos de um setor de baixa produtividade para um setor de produtividade mais elevada. O autor enfatizou ainda a importância do empreendedor para o bom funcionamento do sistema econômico.

1.1 CONCEITOS DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

⇒ Schumpeter (1984), economista austríaco, defendeu o papel do empreendedor e seu impacto sobre a economia. Ele definiu o termo como alguém com desejo e potencial de converter uma nova ideia ou invenção em uma inovação bem sucedida, tendo como principal tarefa a "destruição criativa". Para o autor, o empreendedor é capaz de modificar a economia introduzindo novos produtos ou serviços no mercado.

⇒ Um empreendedor é capaz de conceder a algo já existente uma nova funcionalidade. Constantemente empenha-se em descobrir oportunidades para inovar, sem medo de assumir riscos. Aquele que empreende, além de ser capaz de detectar oportunidades rentáveis, também busca informações e conhecimentos, pois entende que esse é o caminho para o êxito do seu negócio.

1.1 CONCEITOS DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

⇒Para Chiavenato (2005), ser empreendedor é ser uma pessoa com sensibilidade e “tino” financeiro para os negócios; é ser dinâmico e realizador de propostas; é alguém que inicia e opera um negócio para realização de uma ideia ou um projeto pessoal, assumindo riscos, responsabilidades e, enfim, inovando em sua área de atuação.

1.1 CONCEITOS DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

Segundo Carvalho (1996, p.79-82),

[...] os empreendedores são indivíduos que têm a capacidade de criar algo novo, assumindo responsabilidades em função de um sonho, o de obter sucesso em seu negócio, estas pessoas são ousadas, aprendem com os erros e encaram seu negócio como um desafio a ser superado; têm facilidade para resolverem problemas que podem influenciar em seu empreendimento, e mais, identificam oportunidades que possibilitam melhores resultados; são pessoas incansáveis na procura de informações interessadas em melhorias para o seu setor ou ramo de atividade, elevando ao máximo sua gestão.

1.1 CONCEITOS DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

⇒De acordo com Bernardi (2010), a ideia de um empreendimento surge da observação, da percepção e da análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais e de consumo. Assim também as oportunidades detectadas, racional ou intuitivamente, nas necessidades e nas demandas prováveis (atuais e futuras), bem como nas necessidades não atendidas, para o autor, definem o conceito de empreendimento.

Quadro 1.1: Conceitos de empreendedor ao longo do tempo

	Origina-se do francês significa "aquele que está entre" ou "estar entre".
Idade Média	Participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala.
Século XVII	Pessoa que assumia riscos de lucro (ou prejuízo) em um contrato de valor fixo com o governo.
1725	Richard Cantillon – a pessoa que assume riscos é diferente da que fornece capital.
1803	Jean Baptiste Say – lucros do empreendedor separado dos lucros do capital.
1876	Francis Walker – distingue entre os que forneciam fundos e recebiam juros, e aqueles que obtinham lucro com habilidades administrativas.
1934	Joseph Shumpeter – o empreendedor é um inovador e desenvolve tecnologia que ainda não foi testada.
1961	David McClelland – o empreendedor é alguém dinâmico que corre riscos moderados.
1964	Peter Drucker – o empreendedor maximiza oportunidades.
1975	Albert Shapero – o empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômicos, e aceita riscos de fracasso.
1980	Karl Vésper – o papel do empreendedor pode ser delineado de diversas formas e tende a apresentar-se diferente sob diversas perspectivas. Para um economista, um empreendedor é aquele que junta recursos, trabalho, materiais e outros ativos em uma combinação que aumenta seu valor, e também aquele que introduz mudanças, inovações e uma "nova ordem". Para um psicólogo, é uma pessoa tipicamente guiada por algumas forças: necessidade de obter algo, experimentar, realizar, insubordinar-se. Um político contrário pode ver o empreendedor como um subversivo difícil de controlar, enquanto um político favorável pode vê-lo como uma pessoa que encontra meios efetivos de realizar coisas. Para um homem de negócios, o empreendedor pode se revelar uma ameaça, um competidor agressivo, enquanto para outro pode ser visto como um aliado, uma fonte de suprimento, um consumidor ou alguém digno de receber investimentos.
1983	Gofford Pinchot – o intraempreendedor é um indivíduo que atua dentro de uma organização já estabelecida.
1985	Robert Hisrich – o empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e os esforços necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

1.1 CONCEITOS DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

⇒ Até o presente momento, não há uma definição única sobre "empreendedorismo". Há, no entanto, um consenso nos diversos idiomas em que é empregado, onde o termo sugere inovação, risco, criatividade, organização e riqueza.

⇒ É importante lembrar que o fato de conhecermos acerca do empreendedorismo não nos garante a posição de empresários geniais, como Steve Jobs ou Bill Gattes, porém nos possibilita a noção de como ter melhores empresas e sermos melhores empresários.

1.2 ORIGEM E DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

⇒ A origem do termo empreendedorismo não é precisa, no entanto, constata-se que desde os primórdios da humanidade existem pessoas que se destacam, inovando suas atividades ou produtos. À essas práticas inovadoras dá-se o nome de empreendedorismo.

⇒ Entre 1271 e 1295, um mercador chamado Marco Polo tentou desenvolver uma rota comercial para o Oriente e, numa iniciativa empreendedora, firmou um contrato com um capitalista a fim de comercializar seus produtos. Suas viagens e ações caracterizaram a pessoa que pratica empreendedorismo, ou seja, uma pessoa empreendedora que assume riscos físicos e emocionais a fim de atingir seus objetivos.

1.2 ORIGEM E DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

⇒No período medieval, empreendedor era aquele que administrava grandes projetos sem que, para isso, assumisse sérios riscos.

⇒No século XVII, surgem as primeiras relações entre empreendedorismo e riscos assumidos. Foi nesse período que o empreendedor passou a estabelecer acordos contratuais com o governo a fim de realizar serviços ou fornecer produtos.

Figura 1.1: Marco Polo, um dos grandes empreendedores da história.

1.2 ORIGEM E DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

⇒Na década de 1990, o empreendedorismo passou a ser foco de políticas públicas e de estudos em instituições de ensino médio e superior. Isso ocorreu devido ao intenso avanço tecnológico, que forçou as pessoas da época a se prepararem para inovar, continuando ou tornando-se assim, competitivas no mercado. Tudo isso, ainda hoje, é observado através dos incentivos governamentais a novos investimentos, integração da disciplina aos currículos escolares e desburocratização de financiamentos para implantação de novos negócios.

1.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

⇒ O empreendedorismo no Brasil teve início com a chegada dos portugueses, a partir do século XVII, época em que foram realizados os mais diversos empreendimentos, como os executados por Irineu Evangelista de Sousa, o Barão de Mauá. Até hoje, ele ainda é reconhecido como uns dos primeiros grandes empreendedores do Brasil.

⇒ A seguir, você poderá conferir algumas ações que elucidam a importância do Barão de Mauá neste contexto:

a) Organização de companhias de navegação a vapor no Rio Grande do Sul e no Amazonas.
b) Implantação, em 1852, da primeira ferrovia brasileira entre Petrópolis e Rio de Janeiro.
c) Implantação de uma companhia de gás para a iluminação pública do Rio de Janeiro, em 1854.
d) Inauguração do trecho inicial da União e Indústria, primeira rodovia pavimentada do país, entre Petrópolis e Juiz de Fora, em 1856.

1.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

⇒ O empreendedorismo no Brasil teve início na década de 1920, com o desenvolvimento de mais de 4.000 indústrias subsidiadas, protegidas e que possuíam autorização do governo contra a concorrência internacional. No ano de 1936, o então presidente Getúlio Vargas constituiu a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), a primeira estatal no Brasil e, em 1960, no seu segundo mandato, criou o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (**BNDE**) e a Petrobras, estabelecendo assim o incentivo à iniciativa privada.

⇒ No governo de Juscelino Kubitschek (1956-1960), o Plano de Metas permitiu a abertura da economia brasileira ao capital estrangeiro (isentando o pagamento de tributos para a importação de máquinas e equipamentos), implantação da indústria automobilística no ABC paulista e o desenvolvimento da indústria naval. Foi um período bastante marcante para o empreendedorismo no Brasil.

1.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

⇒Em 1972 foi criado o CEBRAE que, em outubro de 1990, passou a ser chamado de Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Na década de 80 surgiu a primeira iniciativa quanto ao ensino de empreendedorismo, através da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, com a disciplina "Novos Negócios". Outra grande contribuição foi dada pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, a qual inseriu a disciplina "Criação de Novas Empresas" no curso de Ciência da Computação.

1.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

⇒A partir da década de 1990, o empreendedorismo no Brasil ganhou destaque com a abertura da economia. A partir da criação do SEBRAE (antes CEBRAE e agora melhor organizado) e do SOFTEX (Sociedade Brasileira de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), o empreendedorismo foi alavancado. A crise econômica do final do século passado, a desestabilização empregatícia e a abertura dos mercados iniciaram esse movimento revolucionário no nosso país.

⇒ Ao longo do século XX outros empreendedores também deixaram sua marca na história do empreendedorismo brasileiro:

- **Attílio Francisco Xavier Fontana** – criou o Grupo Sadia (atual Brasil Foods, resultado da fusão entre Sadia e Perdigão).
- **Valentim dos Santos Diniz** – fundador da rede de supermercados Pão de Açúcar, revolucionou o varejo com novas formas de atendimento ao cliente, alterações nos sistemas de embalagem, refrigeração, técnicas de venda, publicidade e administração, influenciando padrões de consumo e comportamento. Ele transformou o que era apenas uma doceria no ano de 1948, em um grande grupo. É dono das marcas Pão de Açúcar, Extra, Compre Bem, Sendas, Assai e Ponto Frio.
- **José Ermírio de Moraes** – responsável pela transformação da Sociedade Anônima Votorantim em um grande conglomerado, que atua em diversos segmentos, tais como: têxtil, siderúrgico, metalúrgico, produtos químicos e cimento.