

Plano de Trabalho Docente - 2017

Ensino Técnico

Plano de Curso no. 204 aprovado pela Portaria Cetec – 160, de 9-10-2012, publicada no Diário Oficial de 11-10-2012 – Poder Executivo – Seção I – página 59			
ETEC:	Escola Técnica Estadual de Mairinque		
Código:	235	Município:	Mairinque
Eixo Tecnológico	Hospitalidade e Lazer		
Habilitação Profissional:	Habilitação Profissional de Técnico em Cozinha		
Qualificação:	Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de TÉCNICO EM COZINHA		
Componente Curricular:	Empreendedorismo no Mercado de Alimentos e Bebidas		
Módulo:	3	C. H. Semanal:	2,50
Professor:	CARLOS ALBERTO LEITE DE MORAES ;		

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

Colaborar no treinamento de pessoal operacional.

II – Competências, Habilidades e Bases Tecnológicas do Componente Curricular

Competências

1. Analisar os princípios de empreendedorismo e intraempreendedorismo.
2. Avaliar oportunidades de mercado na área de Alimentos, avaliando os potenciais concorrentes, consumidores e fornecedores.
3. Desenvolver os recursos humanos encarregados da execução das atividades operacionais e administrativas.
4. Avaliar informações de forma contínua para manter produtos e serviços em sintonia com demandas do mercado.

Habilidades

1. Aplicar os princípios de empreendedorismo e intraempreendedorismo.
 - 2.1. Acompanhar as tendências de mercado identificando oportunidades para novos projetos.
 - 2.2. Identificar oportunidades de mercado.
 - 3.1. Promover o desenvolvimento dos recursos humanos encarregados da execução de atividades operacionais e administrativas.
 - 3.2. Orientar pessoal em atividades gastronômicas.
 - 4.1. Identificar oportunidades de mercado.
 - 4.2. Auxiliar na inserção em oportunidades de mercado.

Bases Tecnológicas

1. Princípios de empreendedorismo e intraempreendedorismo
2. Características do empreendedor
3. Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade
4. Análise das necessidades do mercado:
 - 4.1. definição de oportunidade;
 - 4.2. compostos mercadológicos;
 - 4.3. segmentação de mercado
5. Gestão de pessoas:
 - 5.1. liderança, motivação e trabalho em equipe
6. Análise Financeira:
 - 6.1. contas a pagar/ receber, crédito e cobrança
7. Recursos Humanos:
 - 7.1. conceitos básicos sobre a admissão/ demissão de funcionários e noções básicas sobre legislação trabalhista
8. Definição de planejamento com foco em empreendimentos hoteleiros
9. Identificação de oportunidades através de pesquisas de mercado
10. Estratégias de marketing:
 - 10.1. divulgação, promoções e confecção de malas diretas.

III – Procedimento Didático e Cronograma de Desenvolvimento

Habilidades	Bases Tecnológicas	Procedimentos Didáticos	De	Até
		Aula teórica com apresentação de slides. Bases tecnológicas. Tipos de empreendedorismo.	26/07/17	26/07/17
		Tipos de Empreendedorismo. Aula teórica com apresentação de slides e vídeo.	02/08/17	02/08/17
		Empreendedorismo Social. Como trabalhar com ONGs e Sociedade Amigos de Bairro.	09/08/17	09/08/17
		Empreendedorismo e Intraempreendedorismo.	16/08/17	16/08/17
		Análise das necessidades do mercado: definição de oportunidade; compostos mercadológicos; segmentação de mercado	23/08/17	23/08/17
4.2. Auxiliar na inserção em oportunidades de mercado.;	5. Gestão de pessoas;; 5.1. liderança, motivação e trabalho em equipe;	Aula teórica com apresentação de slides sobre Gestão de pessoas. Atividades práticas com desenvolvimento de dinâmicas.	30/08/17	30/08/17
3.2. Orientar pessoal em atividades gastronômicas.;	4.2. compostos mercadológicos;; 4.3. segmentação de mercado;	Aula teórica com apresentação de slides e textos para reflexão e análise em grupos. Nesta aula os alunos farão	06/09/17	06/09/17

		análise dos segmentos de mercado na área de A&B, da Micro Região de MK.		
		Aula teórica com apresentação de slides e textos para reflexão e análise em grupos. Nesta aula os alunos farão análise dos segmentos de mercado na área de A&B, da Macro Região de MK.	13/09/17	13/09/17
4.1. Identificar oportunidades de mercado.;	4.1. definição de oportunidade;; 6. Análise Financeira;;	Aula com apresentação de textos para análises, debates e entrega de relatório sobre Oportunidades de Mercado.	20/09/17	20/09/17
3.1. Promover o desenvolvimento dos recursos humanos encarregados da execução de atividades operacionais e administrativas.;; 3.2. Orientar pessoal em atividades gastronômicas.;	6. Análise Financeira;; 6.1. contas a pagar/ receber, crédito e cobrança;	Aula expositiva sobre conhecimentos de contas a pagar, contas a receber, crédito, cobrança e fluxo de caixa. Precificação de produtos. Como formatar preços de produtos a serem comercializados. Análise sobre custos de energia elétrica, água, gás e telefone, dentro do empreendimento.	27/09/17	27/09/17
3.1. Promover o desenvolvimento dos recursos humanos encarregados da execução de atividades operacionais e administrativas.;; 3.2. Orientar pessoal em atividades gastronômicas.;	6. Análise Financeira;; 6.1. contas a pagar/ receber, crédito e cobrança;	Aula expositiva sobre conhecimentos de contas a pagar, contas a receber, crédito, cobrança e fluxo de caixa. Precificação de produtos. Como formatar preços de produtos a serem comercializados. Análise sobre custos de energia elétrica, água, gás e telefone, dentro do empreendimento.	04/10/17	04/10/17
		Aula expositiva sobre conhecimentos de contas a pagar, contas a receber, crédito, cobrança e fluxo de caixa. Precificação de produtos. Como formatar preços de produtos a serem comercializados. Análise sobre custos de energia elétrica, água, gás e telefone, dentro do empreendimento.	11/10/17	11/10/17
2.2. Identificar oportunidades de mercado.;; 4.1. Identificar oportunidades de mercado.;; 4.2. Auxiliar na inserção em oportunidades de mercado.;	8. Definição de planejamento com foco em empreendimentos hoteleiros; 9. Identificação de oportunidades através de pesquisas de mercado; 10. Estratégias de marketing.;	Exercícios para reforço de conhecimento. Analisando o desenvolvimento de um produto, a ser inserido no mercado.	18/10/17	18/10/17
		Exercícios para reforço de conhecimento. Analisando o desenvolvimento de um produto, a ser inserido no mercado.	25/10/17	25/10/17
3.1. Promover o desenvolvimento dos recursos humanos encarregados da execução de atividades operacionais e administrativas.;	7. Recursos Humanos.;; 7.1. conceitos básicos sobre a admissão/ demissão de funcionários e noções básicas sobre legislação trabalhista;	Aula sobre Contratação de pessoas. Admissão, demissão, negociação, etc.	01/11/17	01/11/17
		Exercícios para reforço de conhecimento. Analisando o desenvolvimento de um produto, a ser inserido no mercado. Exercícios de fixação.	08/11/17	08/11/17
4.1. Identificar oportunidades de mercado.;; 4.2. Auxiliar na inserção em oportunidades de mercado.;	10. Estratégias de marketing.;; 10.1. divulgação, promoções e confecção de malas diretas.;	Trabalhando com divulgação de produtos através de análise e pesquisa de mercado.	22/11/17	22/11/17
4.2. Auxiliar na inserção em oportunidades de mercado.;	8. Definição de planejamento com foco em empreendimentos hoteleiros; 10. Estratégias de marketing.;; 10.1. divulgação, promoções e confecção de malas diretas.;	Trabalhando com divulgação de produtos através de análise e pesquisa de mercado.	29/11/17	29/11/17
		Trabalhando com divulgação de produtos através de análise e pesquisa de mercado.	06/12/17	06/12/17
		Apresentação de trabalho para finalização de semestre com os seguintes tópicos. análise de produto e aceitação de mercado.	13/12/17	13/12/17

IV - Plano de Avaliação de Competências

Competências	Instrumento(s) e Procedimentos de Avaliação	Crítérios de Desempenho	Evidências de Desempenho
1. Analisar os princípios de empreendedorismo e intraempreendedorismo.	Estudo de Caso ; Trabalho/Pesquisa ;	Clareza na Expressão Oral e Escrita ; Relacionamento de Ideias ;	Apresentar durante as aulas os conhecimentos aprendidos, de acordo com as atividades propostas.
2. Avaliar oportunidades de mercado na área de Alimentos, avaliando os potenciais concorrentes, consumidores e fornecedores.			Apresentar durante as aulas os conhecimentos aprendidos, de acordo com as atividades propostas.
3. Desenvolver os recursos humanos encarregados da execução das atividades operacionais e administrativas.			Apresentar durante as aulas os conhecimentos aprendidos, de acordo com as atividades propostas.
4. Avaliar informações de forma contínua para manter produtos e serviços em sintonia com demandas do mercado.			Apresentar durante as aulas os conhecimentos aprendidos, de acordo com as atividades propostas.

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
Julho	Reunião com representantes de sala.				
Agosto		Trabalhos para reforço de			

		aprendizado juntamente com trabalho de monitor.			
Setembro					
Outubro					
Novembro					
Dezembro					

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

Braga, Roberto M. M. - Gestão da gastronomia: custos, formação de preços, gerenciamento e planejamento do lucro; 3ª Edição, São Paulo, Editora Senac; São Paulo, 2012.

EDERSHEIM, Elizabeth. A essência de Peter Drucker – Uma visão do futuro. Editora Campus, 2007. LACRUZ, Adonai José. Plano de Negócios – passo a passo. Editora QualityMark, 2008. SARKAR, Soumodip. O empreendedor inovador. Editora Campus, 2008.

Figueiredo, Celso - Turbine seu negócio: propaganda para a pequena empresa - São Paulo; Cengage Learnig, 2009.

Livros de Administração de Empresas disponíveis na biblioteca.

Zanella, Luiz Carlos - Administração de custos em hotelaria; 3ª Edição, Caxias do Sul, RS; Educs, 2004.

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

Atividade Extra

Pesquisa sobre mercado de A&B.

Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares

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

A recuperação será contínua e realizada através de estudos de casos.

As recuperações serão durante as aulas, com análise dos exercícios realizados, bem como as apresentações previstas.

IX – Identificação:

Nome do Professor CARLOS ALBERTO LEITE DE MORAES ;

Assinatura

Data

13/08/2017

X – Parecer do Coordenador de Curso:

De acordo com o plano de curso.

Nome do Coordenador:

Assinatura:

Data:

13/08/17

Data e ciência do Coordenador Pedagógico

XI - Replanejamento

Data	Descrição
13/08/2017	Caso haja necessidade, buscar trabalhar interdisciplinaridade das atividades desenvolvidas no semestre.

 Imprimir