

# PROSPECÇÃO DE NEGÓCIOS E TECNOLOGIA

Prof. Araken Patusca Linhares

## UNIDADE I

- Surgimento do Empreendedorismo
- Postura e comportamento do Empreendedor
- A importância do Empreendedor na sociedade
- Motivação do Empreendedor
- A importância do estabelecimento de metas
- Metas focadas em resultados
- Metas de longo e curto prazo
- Dificuldades em estabelecer metas

## UNIDADE II

- Como detectar as oportunidades de mercado
- Problemas e Necessidades
- Paradigmas e conceitos pré estabelecidos
- Construção de cenários econômicos
- Avaliação de risco

## UNIDADE III

- Plano de viabilidade econômica
- Investimentos fixos
- Custo fixo e variável
- Ponto de equilíbrio
- Ponto de retorno sobre o investimento
- Rentabilidade de um negócio
- Tomada de decisões baseada em números

## UNIDADE IV

- Tomada de decisões em grupo
- Liderança
- A utilização do poder de forma legítima
- Formas de poder

## O QUE É SER UM EMPREENDEDOR?

- Em português, é utilizado com o mesmo sentido, tanto a palavra empreendedor como empresário.
- O empreendedor é aquele indivíduo cujo desejo de independência foi capaz de motivá-lo no sentido de estabelecer sua própria empresa.

## O QUE É EMPREENDEDORISMO?

- Designa uma área de grande abrangência e trata de vários temas, além da criação de empresas.

Geração de auto-emprego (autônomo);

Empreendedorismo comunitário (como as comunidades empreendem);

Intra-empreendedorismo (o empregado empreendedor);

Políticas públicas (políticas governamentais para o setor).

## A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDOR

- Fundamental importância para o desenvolvimento de um país;
- É por meio dela que as riquezas são geradas.
- No Brasil, os novos negócios estão fortemente concentrados nas micro e pequenas empresas (MPE), que em conjunto, equivalem a 99,2% das empresas formais.
- A ação empreendedora nas MPE, colocam essas empresas no cenário nacional,
- Identifica os fatores de sucesso e fracasso nos pequenos empreendimentos.



## A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDOR

- A popularização da palavra empreendedorismo no Brasil,

Inicialmente atrelada às atividades de mercado, que visam lucro, objetivos essencialmente econômicos;

Hoje, considerada uma redundância falar "empreendedorismo empresarial"

# CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

## 1. **BUSCAR OPORTUNIDADES:**

ter iniciativas,  
fazer as coisas antes de ser solicitado ou antes de ser forçado pelas circunstâncias,  
agir para expandir o negócio em novas áreas, produtos ou serviços  
aproveitar oportunidades fora do comum para começar ou desenvolver um negócio.

## 2. **PERSISTÊNCIA:**

agir diante de obstáculos repetidamente ou mudar de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar obstáculos;  
assumir responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao atingimento de metas e objetivos.

## CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

### 3. COMPROMETIMENTO:

fazer sacrifícios pessoais ou despende de um esforço extraordinário para completar uma tarefa;  
colaborar com os empregados ou se colocar no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho;  
esmera-se em manter os clientes satisfeitos e colocar em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, acima do lucro em curto prazo.

### 4. EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA:

Encontrar maneiras melhores, e mais rápidas e ou mais baratas de fazer as coisas;  
agir de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência e desenvolver ou utilizar procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

## CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

5. **DISPOSIÇÃO PARA CORRER RISCOS CALCULADOS:**  
avaliar alternativas e calcular riscos deliberadamente;  
agir para reduzir os riscos ou controlar os resultados;  
colocar-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.
  
6. **ESTABELECIMENTO DE METAS:**  
estabelecer metas e objetivos que sejam desafiantes e que tenham significado pessoal, claras e específicas, que estabeleçam objetivos mensuráveis.
  
7. **BUSCA DE INFORMAÇÕES:**  
dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;  
investigar pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço  
consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

# CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

## 8. PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICOS:

Planejar dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos, constantemente, revisar seus planos, levando em conta os resultados obtidos e as mudanças circunstanciais e mantêm registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

## 9. PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS:

Utilizar estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros, utilizar pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos e agir para desenvolver e manter relações comerciais.

## 10. INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA:

Buscar autonomia em relação a normas e controles de outros;  
manter seu ponto de vista, mesmo diante de oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;

expressar confiança na sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

## A IMPORTÂNCIA DE SE ESTABELEECER METAS:

- Metas lhe dão um sentimento de controle, de estar no comando de sua própria vida e de sua carreira;

Como fazer?

- Determinemos o que queremos alcançar;
- Separemos esta tarefa em pequenas unidades; (Assim podemos sentir a sensação de sucesso após o término de cada etapa.)
- O próximo passo é estabelecer uma data para as coisas acontecerem. Sem uma data pré-fixada parece que não nos sentimos obrigados a fazer determinadas tarefas, principalmente se elas não forem muito agradáveis ou interessantes.

## A IMPORTÂNCIA DE SE ESTABELEECER METAS:

- As metas devem ser mensuráveis, (quero ganhar R\$3.000,00 a mais por mês, através de uma promoção até o final do ano)
- De preferência, as metas devem ser mensuráveis e por escrito.
- É sempre bom ter alguém nos cobrando, querendo saber do progresso das metas

## A IMPORTÂNCIA DE SE ESTABELEECER METAS:

- Se não estabelecemos nossas metas, alguém o fará por nós;
- É importante que estas sejam:
  - Específicas (claras, detalhadas e redigidas de forma positiva);
  - Mensuráveis (é necessário saber se alcançamos ou não 100% da meta);
  - Atraentes (motivadoras);
  - Realizáveis (dentro da realidade);
  - Temporais (com datas e prazos para a sua realização).
- Quando deixamos de estabelecer prazos para as nossas metas corremos o risco de nunca vê-las realizadas.



## A IMPORTÂNCIA DE SE ESTABELEECER METAS:

- Para que as metas sejam transformadas em realidade é preciso aliar o foco a um planejamento bem feito;
- Precisam ser metas de longo, médio, curto prazo; persistência, determinação, o uso de técnicas
- Específicas;
- Ter conhecimento específico do processo da relação transformação de metas em realidade;
- É importante trabalhar de forma sistemática com as metas diárias, através de ações e comportamentos.