

#### **Caracterização da Unidade Curricular / Characterization of the Curricular Unit**

**Designação da Unidade Curricular (UC) / Title of Curricular Unit (CU):** Projeto Empresarial, Seminários e Empreendedorismo / Business Project, Seminars and Entrepreneurship

**Área científica da UC / CU Scientific Area:** Gestão e Administração / Management and Administration

**Semestre / Semester:** 6º

**Número de créditos ECTS / Number of ECTS credits:** 6

**Carga horária por tipologia de horas / Workload by type of hours:** TP: 45; S: 22,5; OT: 9; O: 13,5

**Carga letiva semanal / Weekly letive charge:** 4,5h

#### **Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

- Consolidar e integrar conhecimentos lecionados noutras disciplinas;
- Explorar conhecimentos em áreas emergentes e complementares da gestão;
- Proporcionar uma visão prática das atividades de um gestor e aproximar os estudantes à realidade empresarial;
- Promover e desenvolver a atitude profissional, pessoal e ética;
- Desenvolver a capacidade de empreendedorismo;
- Possibilitar o contacto dos alunos com a atividade de investigação aplicada na área da gestão e com forte relação com o tecido empresarial.

#### **Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

- Consolidate and integrate knowledge taught in other disciplines;
- Explore knowledge in emerging and complementary areas of management;
- Provide a practical vision of the activities of a manager and bring students closer to business reality;
- Promote and develop a professional, personal and ethical attitude;
- Develop the capacity of entrepreneurship;
- To enable students to contact applied research activity in the area of management and with a strong relationship with the business community.

#### **Conteúdos programáticos:**

##### **1. Gestão da carreira profissional**

- 1.1. Currículo vitae
- 1.2. Atividade profissional como empresário
- 1.3. Atividade profissional como gestor de empresa

## **2. Metodologias de investigação aplicada**

- 2.1. Contexto da investigação aplicada
- 2.2. Tipo de publicações
- 2.3. Modelo de referenciação (APA, IEEE, Harvard e Chicago)

## **3. Empreendedorismo – Criação de uma empresa**

- 3.1. Boas práticas e dificuldades na criação de uma start-up
- 3.2. Incentivos à criação de empresas
- 3.3. O papel das incubadoras e parques de ciência e tecnologia
- 3.4. O processo de gestão de um start-up
- 3.5. Casos de sucesso

## **4. Gestão de projetos**

- 4.1. Modelos de gestão de projetos cascata e ágeis
- 4.2. Planeamento de atividades
- 4.3. Afetação de recursos
- 4.4. Orçamento
- 4.5. Monitorização e controlo

## **5. O processo de internacionalização**

- 5.1. Modelos de internacionalização
- 5.2. Motivações e barreiras à internacionalização
- 5.3. Modos de entrada e de estabelecimento nos mercados externos
- 5.4. Internacionalização das PME em Portugal

## **6. Gestão comercial**

- 6.1. Papel da gestão comercial numa empresa
- 6.2. Gestão da equipa de vendas
- 6.3. Gestão de reclamações
- 6.4. Motivação e renumeração da equipa de vendas
- 6.5. Avaliação de desempenho

### **Syllabus:**

#### **1. Professional career management**

- 1.1. Curriculum vitae
- 1.2. Professional activity as an entrepreneur
- 1.3. Professional activity as a business manager

**2. Applied research methodologies**

- 2.1. Context of applied research
- 2.2. Type of publications
- 2.3. Reference Model (APA, IEEE, Harvard, and Chicago)

**3. Entrepreneurship - Creating a company**

- 3.1. Good practice and difficulties in setting up a start-up
- 3.2. Incentives for business start-ups
- 3.3. The role of incubators and science and technology parks
- 3.4. The process of managing a start-up
- 3.5. Success cases

**4. Project management**

- 4.1. Cascading and agile project management models
- 4.2. Activity planning
- 4.3. Allocation of resources
- 4.4. Budget
- 4.5. Monitoring and control

**5. The process of internationalization**

- 5.1. Internationalization models
- 5.2. Motivations and barriers to internationalization
- 5.3. Entry and establishment methods on external markets
- 5.4. Internationalization of SMEs in Portugal

**6. Commercial management**

- 6.1. Role of commercial management in a company
  - 6.2. Sales team management
  - 6.3. Complaints management
  - 6.4. Motivation and renumbering of the sales team
  - 6.5. Performance evaluation
-