

CURSOS LIVRES AVANÇADOS

PLANO DE ENSINO

Nome do Curso: Gestão e Empreendedorismo em Relações Internacionais

Carga horária: 10 horas

Duração: 3 meses

Requisitos: Inscrição no CONRI com credencial Profissional ou VIP; inscrição somente do curso, sem vínculo com CONRI 2019; para ter aprovação, é preciso assistir todas as aulas, fazer todas as atividades e ter aproveitamento de 80% na avaliação teórica e na avaliação prática.

Ministrante

Guilherme Bueno

Organizador do Congresso de Relações Internacionais (CONRI) e fundador do Relações Internacionais. Mestrando em Geografia, Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Santa Catarina e Técnico em Informática pelo Centro Municipal de Ensino Profissionalizante "Osmar Passarelli Silveira" – CEMEP. Organizou diversos eventos acadêmicos, como a 1ª Semana Acadêmica de Relações Internacionais, 1ª e 2ª Semana de Direitos Humanos, 1º Seminário de Pesquisa em Relações Internacionais. Editor da Revista Acadêmica de Relações Internacionais – RARI. Ministra cursos de informática para Relações Internacionais. Professor e Palestrante.



Ementa

O curso ensina as principais técnicas de gestão de negócios, além estratégias de empreendedorismo com enfoque em oportunidades para Relações Internacionais. Aprenda a usar Lean Startup, Canvas e outras metodologias.

Método de avaliação: avaliação teórica e prática

Ao final de cada aula, deverá ser respondido um questionário com 5 perguntas referentes ao conteúdo específico da aula. Essa é a avaliação teórica do curso, a qual exige 80% de aproveitamento nas questões das aulas (ou seja, acertar pelo menos 28 das 35 questões) para poder realizar a avaliação prática do curso.

Opções para avaliação prática:

- Elaborar um site em Wordpress para divulgar os serviços que desenvolveu;
- Elaborar o plano ações/planejamento para tirar do papel o modelo de negócio;
- Lançar um serviço online;
- Importar um modelo de negócio e fazer a aplicação/estudo para o mercado Brasileiro.

Programação

AULA 1 – LEAN STARTUP: PRIMEIROS PASSOS DA SUA STARTUP ENXUTA

1. Early Adopters, Validação & MVP
2. Breve apresentação do Instrutor
3. Breve apresentação do Curso
4. Early Adopters: Um Conceito Importante
5. Validação: Um Conceito Importante
6. MVP: Um Conceito Importante
7. 5 perguntas no quiz

AULA 2 - MVP

1. Módulo 4: Estágios do MVP
2. Exemplo prático de Projeto com e sem MVP
3. O que é um MVP?
4. Estágios de um MVP
5. Entrevista exploratória
6. MVP: Estruturação do produto vendável
7. MVP: Concierge
8. VP: Fase de Exploração do Problema
9. 5 perguntas no quiz

AULA 3 – BUSINESS MODEL CANVAS

1. Introdução
2. O que é um business model e como surgiu o Business Model Canvas
3. Por que Business Model Canvas?
4. Conheça cada um dos blocos que formam o Canvas e fazem dele uma ferramenta inovadora
5. Conceito MECE
6. Um Canvas só é válido se for Mutuamente Excludente e Coletivamente Exaustivo
7. BMC na prática
 - 7.1. Como empresas aplicam o BMC e principalmente, como você pode aplicá-lo.
 - 7.2. Por onde começar?
8. A ordem para você começar o Canvas com o pé direito, ou melhor, com os blocos certos

AULA 4 – ADAPTAÇÃO E PIVÔS

1. Exercício Mão na Massa
2. Você já absorveu bastante teoria, agora é hora da prática
3. Variações de Canvas
4. O Canvas pode e deve evoluir, para que você conheça as nuances do seu público, proposta de valor e mais pontos do seu negócio. Mostraremos como aqui.
5. Patterns

AULA 5 – ADAPTAÇÃO E PIVÔS

1. O que são pivôs?
2. Tipos e exemplos de pivôs
3. 5 perguntas no quiz

AULA 6 – ESTUDO DE CASO 1

1. 5 perguntas no quiz

AULA 7 – ESTUDO DE CASO 2

1. 5 perguntas no quiz