



Ementa do curso de “Pré-incubação para empreendedores inovadores”

- **Objetivo**

Capacitar potenciais empreendedores a desenvolver suas competências empreendedoras para que sejam capazes de entender, prever, visualizar e planejar o empreendimento.

O curso de “Pré-incubação para empreendedores inovadores” é dividido em doze capítulos:

- **Capítulo 1 - Introdução ao curso: contextualizando incubadoras de empresas**
- **Capítulo 2 – Competências empreendedoras**
 - Empreendedorismo e competências empreendedoras
 - Observando competências empreendedoras de sucesso
 - Atividade: mitos e verdades sobre o empreendedor de sucesso
- **Capítulo 3 – Effectuation: Apoio e modelagem a empreendedores com projetos inovadores**
 - Apresentação sobre o Effectuation
 - Princípio 1 – Pássaro na mão
 - Princípio 2 – Perdas suportáveis
 - Princípio 3 – Colcha de retalhos
 - Princípio 4 – Limão Limonada
 - Princípio 5 – Piloto da aeronave
 - Plano de trabalho
- **Capítulo 4 – Análise de matriz SWOT**
 - Noções básicas de planejamento estratégico e análise SWOT
 - Atividades: Matriz SWOT

- **Capítulo 5 – Canvas**
 - Conteúdo do modelo de negócio
 - Modelo de negócios Canvas
 - Entrega da atividade: modelo de negócio Canvas

- **Capítulo 6 – Planejamento financeiro**
 - Planejamento financeiro
 - Demonstrativos financeiros básicos
 - Previsão de vendas
 - Previsão de despesas tributárias
 - Custos operacionais
 - Estimativa de recursos humanos
 - Outros gastos
 - Resultado e capacidade de pagamento
 - Balanço patrimonial
 - Análise de viabilidade econômica

- **Capítulo 7 – Propriedade intelectual**
 - Curso de propriedade intelectual – InovAtiva Brasil
 - Propriedade intelectual: proteção e gestão estratégica do conhecimento
 - Busca patentária
 - Redação de patentes

- **Capítulo 8 - Aspectos legais**
 - Tipos societários e enquadramentos
 - Formalização e cláusulas
 - Atividade - Construindo o contrato social
 - Aspectos sobre a responsabilidade social
 - Passo a passo para o registro da empresa
 - Diferenças entre MEI, EI, ME, EPP, EIRELI, LTDA, S.A

- **Capítulo 9 – Marketing e Branding**
 - Expandindo seus conceitos: o que é marketing e o que é branding?
 - Plano de marketing
 - Atividade sobre marketing

- Cases de sucesso

- **Capítulo 10 – Captação de recursos e venture capital**
 - Captação de recursos
 - A arte de captar recursos
 - Como obter financiamento para empresas brasileiras de TIC
 - Cartilha Startup
 - Atividade de captação de recursos

- **Capítulo 11 - Elaboração do plano de negócio**
 - Guia explicativo para a criação do plano de negócios
 - Guia Sebrae: como elaborar um plano de negócios
 - 5 perguntas que um plano de negócios pode responder
 - Plano de negócios não deve ser o primeiro passo
 - Por que um plano de negócios é essencial para conseguir créditos
 - Plano de negócios é importante para entender as finanças da empresa
 - Exercício sobre plano de negócios

- **Capítulo 12 – Pitch: apresentação final**
 - O que é um pitch
 - Tipos de pitch
 - PMV – Produto minimamente viável
 - Para os investidores, o que importa em um pitch?
 - Elevator Pitch: exemplos práticos
 - Análise do elevator pitch e escolha do investidor-anjo
 - Entrega e apresentação do pitch