



**MBA**  
Gestão  
Empreendedora

EXECUTIVO

## **INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES SOBRE O TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO**

MBA EXECUTIVO EM GESTÃO EMPREENDEDORA DA UFF

## INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES SOBRE O TRABALHO DE CONCLUSÃO

- O Plano de Empreendimento (PLEM) do MBA Executivo em Gestão Empreendedora da Universidade Federal Fluminense equivale ao Trabalho de Conclusão do Curso (TCC), disciplina obrigatória do currículo. Isso significa dizer que os alunos não aprovados deverão refazer a disciplina com a turma seguinte.
- Um professor do quadro da UFF será designado como orientador ajudando aos alunos no desenvolvimento de seus Planos de Empreendimento. Esse professor será responsável por apresentar os itens que compõem o PLEM e terá como obrigação avaliar o resultado final do trabalho, nota essa que representará 40% da nota final dessa disciplina.

## INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES SOBRE O TRABALHO DE CONCLUSÃO

- A coordenação do curso acredita que pode oferecer algo a mais para os alunos que não seja apenas receber um documento impresso (PLANO) e emitir uma nota final. Assim, será criada uma banca de avaliação composta por professores experientes que vão assistir às apresentações e oferecer *insight* e *feedback* – o desempenho do aluno, nessa etapa, terá peso de 30% na nota final da disciplina.
- A partir do *feedback* da banca, espera-se que os alunos possam fazer ajustes nos projetos e/ou começar a implementar seus planos. Como as dificuldades de mercado são conhecidas, serão convidados profissionais de diferentes áreas (investidores, empresários, consultores, etc) para compor uma 2ª banca, em uma nova rodada de apresentação. Nessa oportunidade, espera-se que os convidados ajudem os alunos com dicas de implementação, práticas de mercado ou orientações sobre como buscar financiamento para os negócios – o desempenho nessa etapa terá peso de 30% na nota final da disciplina, fechando o resultado final do aluno.

## INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES SOBRE O TRABALHO DE CONCLUSÃO

### O que se espera na 1ª apresentação:

- que o(a) aluno(a) demonstre conhecimento do mercado que ele pretende atuar;
- que o(a) aluno(a) demonstre conhecimento sobre regulamentações do mercado;
- que o(a) aluno(a) demonstre conhecer a viabilidade do negócio;
- que o(a) aluno(a) demonstre capacidade de operacionalização dessa idéia;
- - que o(a) aluno(a) demonstre conhecer os custos e receitas esperadas;
- - que o(a) aluno(a) demonstre confiança no negócio.
- As apresentações seguirão o modelo de *pitches* de 5 minutos seguidos de outros 5 minutos de interação com a banca. Assim, para ajudar os alunos a organizarem os slides e oferecer dicas sobre a postura desejada durante as apresentações dos PLEMs para a banca, será realizada uma dinâmica na semana anterior à data da primeira rodada de apresentações.

## INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES SOBRE O TRABALHO DE CONCLUSÃO

- **O que se espera na 2a apresentação:**
- que o(a) aluno(a) demonstre que seu projeto está mais maduro para ser implementado;
- que o(a) aluno(a) demonstre segurança na exposição do projeto;
- que o(a) aluno(a) demonstre condição de convencer à banca que seu negócio é viável e merece investimento.
- As apresentações seguirão o modelo de *pitches* de 5 minutos seguidos de outros 5 minutos de interação com a banca. Assim, para ajudar os alunos a organizarem os slides e oferecer dicas sobre a postura desejada durante as apresentações dos PLEMs para a banca, será realizada uma dinâmica na semana anterior à data da primeira rodada de apresentações.

## INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES SOBRE O TRABALHO DE CONCLUSÃO

- É obrigatória a apresentação de uma versão impressa do Plano por conta das duas rodadas de apresentação para ficar à disposição da banca.