



Escola Superior  
Saúde Santa Maria

ANO LETIVO – 2019/2020

LICENCIATURA EM FISIOTERAPIA

DESCRITOR DA UNIDADE CURRICULAR:  
EMPREENDEDORISMO, INTERNACIONALIZAÇÃO E INOVAÇÃO EM FISIOTERAPIA

<b>Ciclo de Formação:</b> 1º	<b>Ano:</b> 4º	<b>Semestre:</b> Anual	<b>Área (CNAEF):</b> 726	<b>ECTS:</b> 2,5
---------------------------------	-------------------	---------------------------	-----------------------------	---------------------

Horas de Trabalho do Estudante								
Horas Totais:	Contacto:							
	Teórico	Teórico/ Prática	Prática Laboratorial	Trabalho de Campo	Seminário	EC/ Estágio	Orientação Tutorial	Outras
70	0	0	0	0	30	0	0	0

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

1. Compreender a cultura e espírito empreendedor, assim como os conceitos que os influenciam e desenvolvem;
2. Ser capaz de aplicar as metodologias aprendidas em contexto de aula com vista à criação de produtos e serviços inovadores;
3. Conhecer as tendências mais atuais, que influenciam as necessidades do cliente e o processo de desenho e criação de produtos ou serviços, que resolvam esse problema ou necessidade;
4. Saber aplicar as diferentes variáveis do *marketing mix (8Ps)* ao desenvolvimento de um produto ou serviço;
5. Saber utilizar *frameworks* que suportem o desenvolvimento e apresentação de uma ideia de negócio, tais como o *Business Model Canvas* ou o *Consumer Trend Canvas*;
6. Saber desenhar a estratégia de negócio a curto e longo prazo, sustentando-a com métricas de desempenho e monitorização de performance;
7. Adquirir noções básicas de análise de indicadores financeiros relevantes a ter em conta na construção e gestão de um negócio;
8. Demonstrar capacidade de realizar um projeto de empreendedor e respetivo plano de negócios;
9. Sensibilizar para a transição escola - vida ativa e para a possibilidade de construção do próprio emprego;
10. Sensibilizar para a possibilidade de internacionalização, apresentando casos de sucesso.

**Objectives (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

1. To understand the entrepreneurship culture and the concepts that influence it and contribute to its development;
2. To be able to apply class learned methodologies in order to create innovative services and products;
3. Know the more recent and actual trends that influence the consumers' needs and the process of designing services or products that address this need;
4. Know how to apply the different marketing mix variables (8Ps) to the development of a product or service;
5. To use frameworks that sustain the development and presentation of a business idea, such as the Business Model Canvas or the Consumer Trend Canvas;



Escola Superior  
Saúde Santa Maria

ANO LETIVO – 2019/2020

LICENCIATURA EM FISIOTERAPIA

DESCRITOR DA UNIDADE CURRICULAR:  
**EMPREENDEDORISMO, INTERNACIONALIZAÇÃO E INOVAÇÃO EM FISIOTERAPIA**

6. Know how to design a business strategy in the short and long term, sustaining it with performance metrics;
7. To acquire basic notions of financial indicators analysis, relevant to the creation and management of a business;
8. Demonstrate the ability of building an entrepreneurship project and respective business plan;
9. Create awareness amongst the students for the school-active life transition and the possibility of creating their own job;
10. Create awareness amongst the students for the job internationalization possibility, presenting cases of success.

**Conteúdos programáticos:**

- A. Aspetos introdutórios e conceptuais de empreendedorismo e da atitude do empreendedor
- B. A identificação de uma tendência e necessidade de mercado (*jobs to be done*) e modelos para a estruturar e endereçar
- C. O *Marketing Mix* e conceitos de marketing aplicados ao desenvolvimento de um produto e serviço
- D. Modelos de desenvolvimento, estruturação e apresentação de uma ideia de negócio (*Design Thinking, Business Model Canvas, Consumer Trend Canvas*)
- E. Definição da estratégia de negócio e modelos para a sua implementação e desenvolvimento
- F. Visão, missão, objetivos e alinhamento de uma estrutura organizacional
- G. Análise interna e externa das competências e oportunidades de uma organização ou negócio (Análise VRIO, SWOT, PESTEL e as 5 forças de Porter)
- H. Noções básicas de análise de indicadores financeiros e de controlo de gestão (KPI's)
- I. Conceito e estrutura de um plano de negócio
- J. Desenvolvimento de um produto ou serviço e apresentação do mesmo
- K. Partilha de experiências de empreendedorismo e internacionalização

**Descriptive syllabus:**

- A. Introductory and conceptual aspects of entrepreneurship and the entrepreneur's attitude
- B. The identification of a trend and market/consumers need (*jobs to be done* concept) and models do structure and address this trend or need
- C. The marketing mix and marketing concepts applied to the development of a product or service
- D. Models of development, structure and presentation of a business idea (*design thinking, business model canvas, consumer trend canvas*)
- E. Definition of the business strategy and models for its implementation and development
- F. Strategy, vision, mission and objectives of an organizational structure
- G. Internal and external analysis of the competences and opportunities of an organization of business (VRIO, SWOT, PESTEL, Porter 5 forces)
- H. Basic notions of financial indicators analysis and control management (KPI's)
- I. Concept and structure of a business plan
- J. Developing and presenting a product or service
- K. Shared experiences of entrepreneurship and internationalization



Escola Superior  
Saúde Santa Maria

ANO LETIVO – 2019/2020

LICENCIATURA EM FISIOTERAPIA

DESCRITOR DA UNIDADE CURRICULAR:  
EMPREENDEDORISMO, INTERNACIONALIZAÇÃO E INOVAÇÃO EM FISIOTERAPIA

**Bibliografia principal/Principal Bibliography:**

Segundo a norma americana APA – American Psychological Association (<http://www.apastyle.org>)

Druker, P. (2003). *Inovação e Espírito empreendedor*. São Paulo: Pioneira.

Godin, S. (1999). *Permission Marketing: Turning Strangers into Friends and Friends into Customers*. Simon & Schuster.

Hoffman, K.D. & Bateson, J.E.G. (2010). *Services Marketing: Concepts, Strategies, & Cases* (4<sup>th</sup> edition). South-Western College Pub.

<https://trendwatching.com/>

Marques, V. (2014). *Marketing Digital 360*. Actual Editora.

Pigneur, Y. & Osterwalder, A. (2016). *Criar Modelos de Negócio* (7<sup>a</sup> edição). Alfragide: Dom Quixote.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Currency.

Stolowy, H. & Ding, Y. (2017). *Financial Accounting and Reporting: A Global perspective* (5<sup>th</sup> edition). Cengage Learning EMEA.

Wirtz, J. & Lovelock, C. (2016). *Services Marketing: People, Technology, Strategy* (8<sup>th</sup> edition). World Scientific Publishing Company.