



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## **Edital PROEX/IFRS nº 37/2016**

### **Seleção de estudantes para participação no curso “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”**

A Pró-reitora de Extensão do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS), no uso de suas atribuições legais, torna público o **Edital PROEX/IFRS nº 37/2016 – Seleção de estudantes para participação no curso “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”**.

#### **1 DO OBJETIVO**

1.1 Selecionar estudantes regularmente matriculados em um dos cursos técnicos, de graduação ou de pós-graduação dos *Campi* Alvorada, Erechim, Farroupilha, Feliz, Osório, Porto Alegre, Restinga, Sertão e Viamão para participação no curso semipresencial “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”.

#### **2 DO PROGRAMA**

2.1 O programa “Bota pra Fazer - crie seu negócio de alto impacto”, firmado entre o IFRS e o Instituto Empreender Endeavor, por meio de apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), é operacionalizado a partir de plataforma educacional para o desenvolvimento de cursos de empreendedorismo e criação de novos negócios.

2.2 O objetivo principal do programa é que o estudante seja capaz de se conhecer e desenvolver sua capacidade empreendedora, aprender a identificar oportunidades e criar um novo negócio.

2.3 O programa será desenvolvido através de curso para estudantes, a partir do acesso à plataforma *online* de aprendizagem com videoaulas, contendo casos de empreendedores brasileiros, informações sobre o ambiente de negócio no Brasil e exercícios práticos para o desenvolvimento de sua empresa.

2.4 O curso possui atividades *online*, exercícios e encontros presenciais.

2.5 A carga horária total do curso é de:

a) 20 (vinte) horas para o nível básico, sendo 13,5 (treze vírgula cinco) horas de videoaulas referentes às etapas 1 a 3 (Anexo I) e o restante para exercícios e encontros presenciais;

b) 30 (trinta) horas para o nível intermediário, sendo 19,5 (dezenove vírgula cinco) horas de videoaulas referentes às etapas 4 a 8 (Anexo II) e o restante para exercícios e encontros presenciais.

2.5.1 O nível básico é destinado aos estudantes que tem interesse em iniciar os estudos em empreendedorismo.

2.5.2 O nível intermediário é destinado aos estudantes que concluírem o nível básico e que desejam aprofundar os conhecimentos sobre empreendedorismo.



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

2.6 O curso será realizado em 2016, observada seguinte programação prévia:

- a) setembro, destinado ao nível básico;
- b) outubro e novembro, destinado ao nível intermediário.

2.7 As turmas serão limitadas a 40 (quarenta) estudantes por tutor, observado o quantitativo de estudantes selecionados por *campus* e a ordem de classificação das inscrições.

2.8 As vagas estão limitadas ao quantitativo de tutor por *campus*.

### 3 DOS REQUISITOS

3.1 São requisitos para a inscrição e participação no curso:

a) ser estudante regularmente matriculado em um dos cursos técnicos, de graduação ou de pós-graduação dos *campi* aludidos no item 1.1;

b) ter disponibilidade de carga horária para realizar todas as atividades previstas para o curso, incluindo os encontros presenciais; e,

c) ter disponibilidade de computador com acesso à internet para acessar os conteúdos da plataforma *online*.

3.2 O *campus* poderá disponibilizar computadores e acesso à internet aos estudantes que não possuírem as condições previstas na alínea “c” do item 3.1, desde que não haja prejuízo às atividades acadêmicas já previstas na Instituição.

### 4 DAS VAGAS

4.1 Serão disponibilizadas 500 (quinhentas) vagas, observada a seguinte distribuição:

- a) 400 (quatrocentas) vagas para o nível básico; e,
- b) 100 (cem) vagas para o nível intermediário.

4.2 Em havendo menos estudantes interessados no nível básico em determinado *campus*, as vagas poderão ser realocadas para o *campus* que tiver maior número de estudantes selecionados, observada o limite de estudantes por turma previsto no item 2.7.

4.3 As vagas para o nível intermediário serão destinadas aos concluintes do nível básico e que tenham interesse em aprofundar os conhecimentos sobre empreendedorismo.

4.3.1 Para o fim do disposto no item 4.3, o estudante deverá formalizar interesse ao tutor da turma após a conclusão do nível básico.

4.3.2 Em havendo mais estudantes interessados para o nível intermediário do que o número de vagas disponíveis, será realizado sorteio público, observada a proporcionalidade de estudantes interessados de cada *campus*, em local, data e horário a serem divulgados posteriormente.

4.3.3 Em havendo menos estudantes interessados para o nível intermediário do que o número de vagas disponíveis, uma nova turma para o nível básico poderá ser formada.



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## 5 DAS INSCRIÇÕES

5.1 A inscrição deverá ser realizada, única e exclusivamente, por meio de formulário eletrônico disponível em <https://goo.gl/forms/eOx5XJYoOtsk8aYc2>.

5.2 Não serão aceitas inscrições em desacordo com as normas e prazos deste edital.

5.3 Em havendo mais de uma inscrição para o mesmo candidato será considerada válida a última inscrição submetida.

## 6 DO CRONOGRAMA

6.1 As fases e prazos do presente edital ficam assim definidos:

Fases	Prazo
1. Publicação do edital	17/08/2016
2. Inscrições	23/08 até 02/09/2016
3. Publicação das inscrições homologadas e estudantes selecionados	06/09/2016

## 7 DA HOMOLOGAÇÃO DAS INSCRIÇÕES

7.1 Somente serão homologadas as inscrições que estiverem em conformidade com as normas constantes no presente edital.

## 8 DA SELEÇÃO

8.1 A seleção dos estudantes será realizada levando em consideração a quantidade de tutores por *campus* e o número de estudantes por tutor, respeitada a ordem de inscrição, até o limite de vagas disponíveis.

## 9 DAS ATRIBUIÇÕES E DOS DEVERES DOS ESTUDANTES

9.1 São atribuições e deveres dos estudantes selecionados para o curso:

a) participar do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”, a partir do acesso à plataforma *online* e realizar atividades programadas pelo tutor.

b) realizar as atividades previstas no curso, de acordo com o programa de ensino a que estiver submetido;

c) participar dos encontros presenciais, de acordo com o programa de ensino a que estiver submetido;

d) solicitar seu desligamento do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*” quando realizar trancamento de matrícula ou desistir do curso técnico, superior ou de pós-graduação em que estiver matriculado no IFRS;

e) não violar a lei autoral e direitos conexos, tal como a reprodução e utilização dos materiais do programa “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”, bem como as demais legislações aplicáveis;



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

f) não divulgar e utilizar material publicitário referente aos cursos, sem prévia autorização do Instituto Empreender Endeavor, devendo a comunicação estar de acordo com as diretrizes para o uso da marca; e,

g) zelar pelo cumprimento das normas do presente edital.

9.2 O estudante selecionado que, sem justificativa fundamentada, não participar do curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*, estará impedido de participar de outras atividades promovidas pela Pró-reitoria de Extensão.

9.3 O desligamento, de que trata a alínea “d” do item 9.1, ou a justificativa fundamentada, de que trata o item 9.2, deverá ser encaminhada para o endereço eletrônico [botaprafazer@ifrs.edu.br](mailto:botaprafazer@ifrs.edu.br).

## **10 DISPOSIÇÕES GERAIS**

10.1 É responsabilidade de cada candidato acompanhar as publicações referentes a este edital.

10.2 As dúvidas relacionadas ao presente edital deverão ser encaminhadas para o endereço eletrônico [botaprafazer@ifrs.edu.br](mailto:botaprafazer@ifrs.edu.br).

10.3 A qualquer tempo este edital poderá ser revogado, retificado ou anulado, no todo ou em parte, por motivo de interesse público, sem que isso implique direito à indenização de qualquer natureza.

10.4 Os recursos quanto aos termos deste edital somente poderão ser submetidos à PROEX, mediante manifestação formal e fundamentada, em até 3 (três) dias úteis após a sua publicação.

10.5 Os casos omissos serão decididos pela Pró-reitoria de Extensão.

Bento Gonçalves (RS), 17 de agosto de 2016.

Viviane Silva Ramos,  
Pró-reitora Extensão,  
Portaria IFRS nº 387/2016.



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## ANEXO I

### CURSO “BOTA PRA FAZER – CRIE SEU NEGÓCIO DE ALTO IMPACTO”

#### NÍVEL BÁSICO

ETAPA	DESCRIÇÃO
<b>1. Auto-conhecimento</b>  Carga horária de videoaulas:  5 h	<p>A etapa “Auto-conhecimento” tem o objetivo de alinhar a visão de carreira do aluno com a opção empreendedora/intraempreendedora.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Introdução ao Bota pra Fazer;</i></li><li>• <i>Conheça a carreira empreendedora;</i></li><li>• <i>O que é empreendedorismo;</i></li><li>• <i>Desenvolver atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras;</i></li><li>• <i>Qual é minha visão pessoal;</i></li><li>• <i>Explore o seu perfil empreendedor;</i></li><li>• <i>Intraempreendedorismo;</i></li><li>• <i>Conheça a história de empreendedores e intraempreendedores brasileiros;</i></li><li>• <i>Como gerar ideias de negócios;</i></li><li>• <i>Como reconhecer oportunidades de negócios; e,</i></li><li>• <i>Como avaliar oportunidades de negócios.</i></li></ul>
<b>2. Descoberta</b>  Carga horária de videoaulas:  5 h	<p>A etapa “Descoberta” tem o objetivo de apresentar ao aluno a jornada do empreendedor de alto crescimento. Aqui ele conhecerá os aspectos fundamentais a serem analisados para definir o diferencial competitivo, o modelo negócios e a estratégia futura da empresa.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Conceito de negócio de alto impacto;</i></li><li>• <i>Como identificar problemas e criar soluções;</i></li><li>• <i>Inovação;</i></li><li>• <i>Diferencial competitivo;</i></li><li>• <i>Negócios de escala;</i></li><li>• <i>Mercado e consumidor;</i></li><li>• <i>Segmentação;</i></li><li>• <i>Tendências;</i></li><li>• <i>Estratégia futura; e,</i></li><li>• <i>Estudo de caso de negócio de alto impacto.</i></li></ul>
<b>3. Criando uma Startup com Poucos Recursos</b>  Carga horária de videoaulas:  3,5 h	<p>A etapa “Criando uma Startup com Poucos Recursos” apresenta ao aluno como é possível começar uma empresa com pouquíssimos recursos e quais caminhos tomar para reduzir as chances de fracasso. O aluno conhecerá de perto as metodologias <i>Lean Startup</i> e <i>Business Model Generation</i> e as principais formas de aplicá-las imediatamente em sua <i>startup</i>.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que é uma startup;</i></li><li>• <i>Validação da ideia;</i></li><li>• <i>Validação do problema;</i></li><li>• <i>O problema e o cliente;</i></li><li>• <i>Validando hipóteses;</i></li><li>• <i>Validando a solução;</i></li><li>• <i>Construindo o mínimo produto viável;</i></li><li>• <i>Construindo um modelo de negócios;</i></li><li>• <i>Business Model Canvas;</i></li><li>• <i>Proposta de valor; e,</i></li><li>• <i>Preparando-se para vender.</i></li></ul>



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## ANEXO II

### CURSO “*BOTA PRA FAZER – CRIE SEU NEGÓCIO DE ALTO IMPACTO*”

#### NÍVEL INTERMEDIÁRIO

ETAPA	DESCRIÇÃO
<b>4. Pesquisa de Mercado</b>  Carga horária de videoaulas:  2,5 h	<p>A etapa “<i>Pesquisa de Mercado</i>” apresenta ao aluno como conhecer profundamente o seu público-alvo por meio de diferentes formas de pesquisas. O aluno entenderá as principais características do seu setor, saberá mapear os seus concorrentes e analisá-los, definindo sua vantagem competitiva.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que é pesquisa de mercado;</i></li><li>• <i>Pesquisa primária;</i></li><li>• <i>Questionários, entrevistas e grupos de discussão;</i></li><li>• <i>Pesquisa secundária;</i></li><li>• <i>Como fazer uma pesquisa de mercado;</i></li><li>• <i>Perfil do setor;</i></li><li>• <i>Analisando a concorrência;</i></li><li>• <i>Analisando o público-alvo;</i></li><li>• <i>Precificação; e,</i></li><li>• <i>Inovando para se destacar.</i></li></ul>
<b>5. Atinja o Mercado: Marketing</b>  Carga horária de videoaulas:  4,5 h	<p>A etapa “<i>Atinja o Mercado: Marketing</i>” aborda os principais conceitos e ferramentas de marketing que um empreendedor deve saber para começar a divulgar o seu negócio. O aluno aprenderá como criar uma estratégia eficaz de marketing, definir um posicionamento e criar uma marca única engajar seus clientes através de ferramentas de propaganda, publicidade e promoção.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que é estratégia de marketing;</i></li><li>• <i>Posicionando a marca;</i></li><li>• <i>Propaganda;</i></li><li>• <i>Publicidade;</i></li><li>• <i>Promoções;</i></li><li>• <i>Relacionamento com a mídia;</i></li><li>• <i>Marketing de guerrilha;</i></li><li>• <i>Investindo em marketing, evitando desperdícios; e,</i></li><li>• <i>Criação de uma marca.</i></li></ul>
<b>6. Atinja o Mercado: Vendas</b>  Carga horária de videoaulas:  4 h	<p>A etapa “<i>Atinja o Mercado: Vendas</i>” aborda um dos maiores e mais importantes desafios do empreendedor: vender, vender, vender! Nesta etapa o aluno entenderá que vender não é sorte e sim um processo que deve ser entendido, estudado e melhorado constantemente.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Venda consultiva x venda transacional;</i></li><li>• <i>Canais de distribuição;</i></li><li>• <i>E-commerce;</i></li><li>• <i>Representantes de vendas;</i></li><li>• <i>Vendas;</i></li><li>• <i>Multimarcas;</i></li><li>• <i>Processo de vendas;</i></li><li>• <i>Relacionamento com cliente;</i></li><li>• <i>Visual merchandising;</i></li><li>• <i>Ciclo de vendas;</i></li><li>• <i>Funil de vendas; e,</i></li><li>• <i>Construindo e gerenciando equipe de vendas.</i></li></ul>



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

ETAPA	DESCRIÇÃO
<b>7. Gestão de Pessoas</b>  Carga horária de videoaulas:  4 h	<p>A etapa “<i>Gestão de Pessoas</i>” ensinar sobre o maior ativo de qualquer negócio: pessoas! O aluno aprenderá como estruturar um time de acordo com as necessidades do negócio, como atrair pessoas para sua empresa, selecionar bons candidatos e motivar seus colaboradores.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Ter ou não sócios;</i></li><li>• <i>Estruturando um time;</i></li><li>• <i>Como atrair e selecionar as pessoas certas;</i></li><li>• <i>O que motiva as pessoas;</i></li><li>• <i>Autodesenvolvimento;</i></li><li>• <i>Como recompensar o time;</i></li><li>• <i>Cultura organizacional; e,</i></li><li>• <i>Liderança.</i></li></ul>
<b>8. Intraempreendedorismo</b>  Carga horária de videoaulas:  4,5 h	<p>A etapa “<i>Intraempreendedorismo</i>” aborda como crescer de forma inovadora e investir em funcionários com perfil empreendedor. Nesta etapa o aluno aprenderá como desenvolver o espírito empreendedor dentro da sua empresa.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Intraempreendedor x empreendedor;</i></li><li>• <i>Desafios da inovação;</i></li><li>• <i>Clima de inovação;</i></li><li>• <i>Cultura de inovação;</i></li><li>• <i>Organização intraempreendedora; e,</i></li><li>• <i>Programas de treinamento.</i></li></ul>