Matriz Curricular

1 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Gestão e planejamento estratégico	20H	
EMENTA		
Conceituação de Estratégia. Aspectos da evolução do planejamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento estratégico. Definição de missão e visão, políticas e diretrizes. Análise do ambiente externo, cenários prospectivos, oportunidades, ameaças. Análise competitiva. Análise do ambiente interno: recursos, capacidades e competências. Pontos fortes e fracos. A matriz SWOT e o desenvolvimento de estratégias e planos de ação. Balanced Scorcard (BSC). A Inteligência Competitiva (IC), como uma filosofia de uso da informação e do conhecimento como apoio ao processo decisório e ao PE, inclusive por meio das redes sociais.		

2 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Liderança e Gestão de Pessoas em Ambientes Competitivos	20H	
EMENTA		
Mudanças comportamentais. Tipologia comportamentais e autoconhecimento. Aprendizagem e comportamento organizacional. O líder como educador. Motivação. Aspectos conceituais e teorias motivacionais. Liderança como essência da gestão. Lider coach versus mentor. Competências e desenvolvimento de liderança. Formação e desenvolvimento de equipe. A gestão de equipes com foco na liderança de resultados, com ênfase no empreendedorismo corporativo; o desenvolvimento de atitudes de liderança na equipe; a formação de líderes empreendedores, um modelo de gestão baseado na liderança, dinâmico, cujo desempenho se mede pela capacidade e grau de inovação e valores efetivos agregados ao negócio.		

3 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Negociação e Gestão de Conflitos	20H	
EMENTA		
Importância da negociação. Conceitos fundamentais de negociação. O objeto da negociação. O conflito na empresa e a negociação gerencial. Comunicação Interpessoal como componente primordial para o processo de negociação. Linguagem corporal na negociação. Assertividade. Estratégias e estilos de Negociação. Teoria de estilos a sua argumentação. Negociação com pessoas de diferentes estilos. O perfil do gestor como negociador. O processo da negociação: elementos e fases. Principais modelos de negociação. Negociação em diferentes culturas. Gestão de conflitos, suas causas, tipos e níveis e minimização dos efeitos desses conflitos.		

4 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO

Gestão da Qualidade e Processos (e certificações)	20H	
EMENTA		
Evolução do processo da qualidade. Ciclo PDCA. Ferramentas de gerenciamento. Visão, mapeamento, definição, melhoria e avaliação de processos. Indicadores de qualidade e produtividade. Ambiente Seis Sigmas. Ciclo DMAIC e suas variações. Certificações ISO. Documentação da qualidade: controle, procedimentos e registros. Sistemas Integrado de Gestão. Métodos específicos de gestão. Modelo de Gestão Prêmio Nacional de Qualidade. (PNQ). Metodologia para desenvolvimento e implementação do modelo de gestão pela qualidade. Fatores críticos de sucesso.		

5 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Gestão de Projetos	20H	
EMENTA		
Fundamentos de gerenciamento de projetos. Evolução dos Conceitos. PMI – PMBOK. As certificações em gerenciamento de projetos. Técnicas e ferramentas para gerenciamento. Elaboração do Project charter, Criação do EAP –WBS (work breakdowm structure). Diagrama de Gantt. Sequenciamento de Atividades e o método do caminho critico (CPM). Análise, interpretação e resposta aos riscos do projeto; Cronogramas físico-financeiro e o controle do projeto. Plano de Ação. Indicadores de desempenho e o Earned Value (valor agregado) . Planilhas avançadas.		

6 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Logística Empresarial	20H	
EMENTA		
Identificação dos componentes da cadeia de suprimentos. Integração da cadeia de suprimentos. Estruturas de coordenação da cadeia de suprimentos: verticalização, descentralização, terceirização, formação de redes, alianças, consórcio modular. Relacionamento na cadeia de suprimento: competição, risco, poder e liderança. Coordenação das atividades internas, externas e dos operadores logísticos. EDI, um facilitador logístico. Ampliação dos negócios das empresas a níveis globais. A logística como motor do 3R. O ERP como instrumento de apoio logístico. A noção de commodity system approach (CSA). A noção de fillière como instrumento de análise estratégica de cadeias produtivas..		

7 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Finanças corporativas	20H	
EMENTA		

Visão geral de finanças. Risco e retorno. CAPM (Capital Asset Pricing Model). CMPC (Custo Médio Ponderado de Capital). Fluxo de caixa dos investimentos e capital de giro. Critérios para análise de projetos. Período payback simples e descontado. VPL (Valor presente líquido). TIR (Taxa interna de retorno) e TIR modificada). Índice de lucratividade. Administração da Liquidez. Administração do Capital de Giro. Ciclos Operacional e Financeiro Necessidade de Capital de Giro. Ponto de Equilíbrio. Avaliação de empresas e projetos - Conceitos fundamentais. Estrutura de capital. Avaliação de desempenho empresarial com base nas demonstrações contábeis. Limitações, métodos e técnicas de Análise. Análise por meio de indicadores econômicos e financeiros. Análise de estrutura e de evolução. Relatórios de análise.

8 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Contabilidade para Executivos	20H	
EMENTA		
Fundamentos da contabilidade. Demonstrações contábeis. Participações societárias e variações do patrimônio líquido. Análise econômico-financeira.		

9 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Gestão Estratégica de custos e Formação de preços	20H	
EMENTA		
Visão gerencial dos custos. Custos para tomada de decisões: custeio por absorção x custeio direto. Análise custo/volume/lucro: margem de contribuição, ponto de equilíbrio e alavancagem. Decisão de preço quando varia o preço do insumo. Decisão de aceitar ou rejeitar uma proposta. Decisão de preço considerando o retorno sobre o investimento. Retirar ou adicionar um produto de linha. Decisão de comprar ou produzir.		

10 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Direitos dos Negócios	20H	
EMENTA		
A empresa e o Direito. Principais figuras societárias e suas implicações. A relação contratual com o cliente consumidor e com o cliente empresário. Princípios contratuais que regula a matéria e contratos em destaque. Direitos do consumidor e práticas corporativas.		

11 DISCIPLINA	**CARGA HORÁRIA**	**CÓDIGO**
Planejamento Tributário	20H	

EMENTA
A tributação e o empreendimento: principais espécies tributárias, incidências e práticas de economia fiscal.

12 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Economia Empresarial	20H	
EMENTA		
Fundamentos da análise econômica: oferta, demanda, equilíbrio de mercado, elasticidade-preço e elasticidade-renda da demanda, elasticidade-preço da oferta. Mensuração da atividade econômica: PIB e PNB, inflação e índices de preço, poupança e investimento, crescimento e flutuações cíclicas. Economia monetária: conceitos de moeda e a atuação do Banco Central. Balanço de pagamentos. Balonço comercial, conta de capital e regimes cambiais. Modelos de conjuntura e crescimento. Os mercados competitivos e não competitivos, regulação de mercado, grupos econômicos, atuação do CADE e SDE e o papel do governo e bocós econômicos		

13 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Gestão e Planejamento de Marketing	20H	
EMENTA		
Os conceitos e ferramentas do Marketing contemporâneo, inserido na era digital. O planejamento a partir das mudanças no ambiente do marketing impactado pelo digital. As plataformas tecnológicas digitais emergentes, como Redes, Mobile, Realidades Mistas, Busca etc. As principais estratégias digitais, presença digital, Mobile Marketing, Marketing de Busca, Social Media Marketing.		

14 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Gestão de Serviços e endomarketing	20H	
EMENTA		
Fundamentos do Marketing de Serviços. Gestão da qualidade em serviços. Monitoramento da satisfação do cliente. Produtividade em serviços. Identificação, recuperação e relacionamento com clientes. Tangibilização dos serviços. Estratégia em Serviços. Processos organizacionais e endomarketing. Condições para o Empowerment.		

15 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Gestão Estratégica de Vendas	20H	

EMENTA
Integração da política de vendas ao planejamento estratégico de marketing a venda pessoal e as etapas do ciclo de vendas mercado e comercialização de produtos técnicas de vendas e relacionamento com os clientes estilos de liderança e seus reflexos na performance das equipes comerciais administração de vendas; metas de vendas a estrutura organizacional de vendas recrutamento e seleção treinamento compensação motivação e controle da força de vendas. Automação de Equipes de vendas; metas de vendas. Gerenciamento da equipe comercial. Estabelecendo objetivos. Tipos de Objetivos. Perfis de Vendedores. Administrando sua equipe. Controles gerenciais. Análise de mix de clientes, produtos e territórios. Controles de vendas, controles de resultados de territórios. Promoção de Venda Merchandising e Venda Pessoal, Características das estratégias de Comunicação. Plano Promocional; Propaganda; objetivos, marca, planejamento, briefing, Código do Consumidor posicionamento segmentação, Target, criação, testes de conceito e imagem. Relação agência e anunciante. Peças de mídia eletrônica e de promoção de vendas.

16 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Comunicação empresarial	20H	
EMENTA		
Elementos e situações de comunicações em geral e, especificamente na função de gerência. Interpretação da comunicação de massa. Análise, processos e técnicas da comunicação para situações na empresa, inclusive planos de comunicação. A empresa em um contexto geral, dando ênfase aos sistemas e processos organizacionais, validade e produtividade, gestão de recursos (humanos, financeiros, materiais, de produção e marketing).		

17 DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	CÓDIGO
Empreendedorismo e Plano de Negócios (Business Plan)	40H	
EMENTA		
Os fundamentos do Empreendedorismo, como ele se desenvolve dentro das organizações, suas etapas, tipos, cases de sucesso e fracasso, dentro de um contexto de forte competitividade e incertezas dos mercados. Orientações para o desenvolvimento de um projeto integrado de negócios (plano de negócios). O plano de negócio: o ramo e as atividades da empresa. O estudo de mercado. A definição de objetivos e indicadores do negócio, a definição das estratégias e ações necessárias para se projetar o negócio para um determinado futuro, segundo uma visão de curto, médio e longo prazos. A análise estratégica. O plano de marketing. Projeção de resultados. O plano econômico financeiro. Os aspectos operacionais e logísticos. A estrutura organizacional e os elementos da gestão de pessoas. O sumário executivo. O empresário empreendedor.		