

FACULDADE TECSOMA

DEPARTAMENTO DE PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO

MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL

1. OBJETIVOS

Proporcionar aos discentes conhecimentos teóricos e práticos acerca da gestão empresarial com intuito de torná-lo um profissional capaz de lidar com as relações humanas nas organizações, tomar decisões estratégicas e mercadológicas, como também, utilizar-se de técnicas gerenciais para extrair da equipe todo o potencial visando o alcance dos objetivos organizacionais.

2. PÚBLICO ALVO

Destina-se a profissionais portadores de diploma de curso superior de diversas áreas de atuação que desejam ampliar seus conhecimentos sobre administração e gestão empresarial.

3. CARGA HORÁRIA

O curso é composto de 15 módulos de trinta horas sendo 1 encontro mensal (modelo modular) totalizando 450 horas de curso mais 30 horas de TCC (elaboração de artigo científico).

A entrega do TCC deverá ser em até 90 dias após o término do curso.

4. DIA E HORÁRIOS

As aulas serão ministradas sempre em um final de semana por mês sendo:

Sextas-feiras: de 17h00 às 23h20; e

Sábados: de 07h00 às 12h20 e de 14h00 às 18h30

Sempre no primeiro sábado após o final de semana de aula, haverá um novo encontro para aplicação de provas avaliativas.

5. LOCAL DAS AULAS

Faculdade TecSoma

Rua Orlando Ulhoa Batista, 380 – Vila Mariana

Paracatu – MG

38-3311-5800

6. CRONOGRAMA DAS AULAS

MATÉRIA	HORAS	DATA
DISCIPLINAS DO NÚCLEO BÁSICO		
Aspectos Comportamentais na Gestão de Pessoas	30	04 e 05/04/2014 Avaliação em 12/04/2014
Contabilidade para Executivos	30	09 e 10/05/2014 Avaliação em 17/04/2014
Planejamento de RH	30	08 e 09/08/2014 Avaliação em 16/08/2014
Arquitetura Organizacional	30	12 e 13/09/2014 Avaliação em 20/09/2014
Estratégia de Empresas	30	10 e 11/10/2014 Avaliação em 18/09/2014
Finanças Corporativas	30	07 e 08/11/2014 Avaliação em 22/11/2014
Fundamentos de Marketing	30	05 e 06/12/2014 Avaliação em 13/12/2014
Planejamento e Gestão de Marketing	30	13 e 14/02/2015 Avaliação em 21/02/2015
Metodologia Científica	30	20 e 21/03/2015 Avaliação em 28/03/2015
Matemática Financeira	30	17 e 18/04/2015 Avaliação em 25/04/2015
Gestão de Vendas	30	05 e 06/05/2015 Avaliação em 20/05/2015
Gestão Integrada de Custos e Orçamento	30	19 e 20/06/2015 Avaliação em 27/06/2015
Gestão Estratégica de Custos	30	03 e 04/07/2015 Avaliação em 11/07/2015
Gestão da Qualidade	30	07 e 08/08/2015 Avaliação em 15/08/2015
TCC (Artigo Científico) ¹	30	Entrega em 11/12/2015
DISCIPLINAS DO NÚCLEO OPTATIVO²		
Comportamento do Consumidor e Pesquisa de Mercado	30	11 e 12/09/2015 Avaliação em 19/09/2015
Qualidade de Vida no Trabalho	30	
Docência Superior	30	
Total de Horas	450	

¹ Requisito obrigatório para obtenção do título de especialista.

² Será oferecida somente 1 disciplina à escolha da turma.

OBS: A ordem das disciplinas acima poderá ser alterada de acordo com a disponibilidade de professores. As datas somente serão alteradas para atender a especificidades do calendário acadêmico da Faculdade Tecsoma e disponibilidade de professores.

7. EMENTÁRIO

7.1. Núcleo de Disciplinas Básicas

Aspectos Comportamentais na Gestão de Pessoas – 30h

Mudanças Comportamentais. Aprendizagem e comportamentos organizacionais. Ética aplicada às relações de trabalho. Comunicação. Motivação. Liderança como essência da gestão. Formação e Desenvolvimento de equipes.

Contabilidade para Executivos – 30 h

Fundamentos da Contabilidade. Demonstrações Contábeis. Participações Societárias e variações do patrimônio líquido. Análise Econômico-Financeira.

Planejamento de RH – 30 h

Alinhar as estratégias organizacionais às estratégias individuais e coletivas da equipe com o objetivo de se reter talentos e lhes garantir o melhor ambiente de trabalho.

Arquitetura Organizacional – 30h

Resumo das Escolas de Pensamento Organizacional: das estruturas burocráticas às organizações em rede. Tipologias de Estruturas Organizacionais.: Estruturas Funcionais, Estruturas Divisionais, Estruturas Multi-Divisionais (M). Estruturas em Holding (H), Estruturas Matriciais. Estruturas por Projetos, Estruturas Relacionais (Virtuais). Estruturas Orientadas a Processos e Estruturas Híbridas. Modelagem Estrutural, Cenários Futuros.

Estratégia de Empresas – 30h

Tecnologia: conceitos, trajetórias tecnológicas e estratégia; Estrutura de mercado e competição; Estratégias empresariais: conceitos e tipos de estratégias; Formulação de estratégias; Desenvolvendo vantagens competitivas

Finanças Corporativas – 30h

Analisar a estrutura de capital das empresas segundo a decisão de investimento e a decisão de financiamento. A análise prioriza a questão dos incentivos relacionada com a assimetria de informação. Pretende-se também mostrar a estrutura de financiamento das empresas brasileiras.

Fundamentos de Marketing – 30h

O enfoque da disciplina está no entendimento do que é marketing e de como ele pode ser utilizado para construir relacionamentos rentáveis com os clientes. Para isto, discutem-se os principais conceitos subjacentes ao marketing e os desafios que se apresentam às empresas para atender à dinâmica do mercado e fazer frente à ação dos

concorrentes. Na Disciplina serão aplicados conhecimentos sobre: Análise Geoeconômica, Micro-economia e Teoria da Administração Contemporânea.

Planejamento e Gestão de Marketing – 30h

Estudo das técnicas modernas e sua influência no sucesso das empresas orientadas para o Marketing: Novas Tecnologias – Novas Mídias, A Evolução Tecnológica no Ciclo de Vida dos Produtos, Produto Novo ou Declínio da Empresa, Pesquisa e Desenvolvimento no Marketing Contemporâneo, Tópicos Avançados de Marketing.

Gestão da Qualidade – 30h

Fundamentos da Gestão da Qualidade. Ferramentas da Gestão da Qualidade. Controle estatístico de processo. Custos da qualidade. Sistemas de Gestão da Qualidade. Auditoria da qualidade. Normas ISO.

Matemática Financeira – 30h

Juros simples e compostos. Uso de calculadoras e planilhas eletrônicas. Taxas equivalentes. Anuidades. Amortização. Descontos. Taxas reais e aparentes. Séries de Pagamentos Uniformes. Equivalência de fluxos de caixa. Séries Não-Uniformes. Valor Presente Líquido. Taxa Interna de Retorno. Demonstrações Financeiras Projetadas e Fluxos de Caixa Incrementais de um Projeto.

Gestão de Vendas – 30h

Introdução à gestão de vendas. Conceitos, funções e evolução histórica. Campos de atuação. Gestão estratégica de vendas. Análise potencial de mercado e previsão de vendas. Definição de metas. Orçamentos do departamento de vendas. Estruturação da equipe de vendas. Remuneração da equipe de vendas. Funções gerenciais de vendas. Avaliação da equipe de vendas. Ética nas atividades de vendas. Aspectos comportamentais dos vendedores. Seleção, treinamento e motivação da equipe. Análise de resultados. Gerenciamento pessoal, do tempo e do território. Como aumentar as vendas no seu cliente (*Customer share*).

Gestão Integrada de Custos e Orçamento – 30h

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. Orçamento como instrumento de planejamento e controle. Orçamentos básicos: operação, investimentos e caixa. Orçamento de operação: vendas, produção de despesas operacionais.

Orçamento de investimentos: bens de capital e outros investimentos. Orçamento de caixa: recebimentos e pagamentos. Demonstrações financeiras projetadas: balanço patrimonial, demonstração do resultado e fluxo de caixa.

Gestão Estratégica de Custos – 30 horas

Introdução à gestão estratégica de custos; Análise estratégica *versus* análise convencional dos custos; Conceito de cadeia de valor; Análise das atividades da cadeia de valor e análise dos direcionadores e dos custos das atividades; Sistemas de gerenciamento de custos *versus* sistemas de gestão de custos baseados em posicionamento estratégico; Tecnologias de evidenciação de Custos na era do conhecimento.

Metodologia Científica – 30 horas

Os objetivos da disciplina são de iniciar o aluno nos aspectos formais dos trabalhos acadêmicos e destacar a importância do processo de reconstrução das teorias, já que a pesquisa pressupõe a busca da inovação. A disciplina esclarece a estrutura do trabalho de conclusão de curso, enfatizando, sobretudo a redação do artigo. Dessa forma, auxilia o aluno a realizar o trabalho de conclusão de curso de pós-graduação.

7.2. Núcleo de Disciplinas Optativas

As disciplinas optativas oferecidas no programa deverão ser escolhidas em comum acordo com os alunos do curso. *Ressalta-se que não poderá ser ofertada mais de 1 disciplina. Caso haja interesse por parte dos acadêmicos em mais uma ou duas disciplinas optativas, poderá(ão) ser feito(s) o(s) módulo(s) com negociação da diferença.*

Comportamento do Consumidor e Pesquisa de Mercado – 30 horas

Apresentação dos principais tipos de pesquisa do comportamento do consumidor e do comprador organizacional com a introdução de técnicas quantitativas e qualitativas de análise e coleta de dados. Análise das principais abordagens teóricas e modelos do comportamento do consumidor e do comprador organizacional, apresentação dos aspectos culturais, econômicos, sociais, éticos e legais. Ética da pesquisa de mercado.

Qualidade de Vida no Trabalho – 30 horas

Conceito de qualidade de vida no trabalho. Fatores que influenciam a qualidade de vida no trabalho. O prazer no trabalho como elemento essencial da qualidade de vida. Conhecimentos existentes sobre as implicações do uso de inovações tecnológicas no mundo do trabalho. Gestão da qualidade de vida no trabalho. Estresse ocupacional: origens, conceito, principais correntes e tipologia

Docência no Ensino Superior – 30 horas

Princípios da docência no ensino superior e apreender instrumentos para a atuação pedagógica reflexiva e transformativa na formação de profissionais de nível superior e de homens comprometidos com o desenvolvimento humano.

8. INVESTIMENTO

18 parcelas de R\$ 360,00 para pagamento pontual até o dia 10 de cada mês

Ex-alunos das faculdades FINOM e TECSOMA 10% DE DESCONTO

Número máximo de vagas: 30

As turmas só poderão iniciar a partir de 17 alunos.

9. DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA INSCRIÇÃO

- Cópia dos documentos pessoais (CPF, RG, Título de Eleitor e comprovante da última eleição);
- Cópia do diploma de graduação ou histórico escolar;
- Comprovante de residência; e
- 2 fotos 3x4.

TODAS AS CÓPIAS DEVERÃO SER AUTENTICADAS!

VAGAS LIMITADAS !!