

MBA GESTÃO NEGÓCIOS E MARKETING

1. Dinâmica de Grupo (24h/a): Funcionamento e desenvolvimento de grupo. A utilização dos Jogos e Dinâmicas. O processo de aprendizagem. Trabalhando o grupo e o processo vivencial. Diversas dinâmicas com diferentes objetivos: Integração, tomada de decisão, Comunicação, planejamento, elaboração de metas, aprendizagem, etc.

2. Liderança e Desenvolvimento Gerencial (24 h/a): Relação entre liderança e administração. Tipos de poder e estilos de liderança. Técnicas de negociação. O papel do líder na gestão de conflitos. Métodos de resolução de conflito. Modelo PPCSC (Premissas, Percepções, Conclusões, Sensações e Comportamentos). Modelo VCG (Visão, Compromisso e Gestão). Desenvolvimento gerencial e desenvolvimento organizacional.

3. Administração Estratégica de Vendas (24hs): Planejamento estratégico de vendas. Organização da força de vendas. Treinamento de pessoal. Motivação, liderança e supervisão de vendas. A venda como um processo: pré-venda, venda e pós-venda. Novas tendências da Administração de vendas para o século 21.

4. Gestão Estratégica de Empresas (24hs): Desafios para a estratégia. Obstáculos para a implantação da gestão estratégica. Evolução do planejamento à administração estratégica. Modelos de análise interna e externa. Aplicação dos modelos estratégicos. A estratégia empresarial como atividade competitiva.

5. Logística Empresarial (24hs): A importância do Supply Chain Management (gerenciamento da cadeia de suprimento) no meio corporativo. A oferta e a demanda como regulador da logística empresarial. A administração de materiais no Supply Chain Management. As tecnologias de informações mais importantes na logística empresarial. O estoque e armazenagem na administração de materiais. O uso da logística empresarial como instrumento na redução de custos. A sinergia da logística com o marketing.

6. Marketing (24hs): Marketing: conceitos fundamentais. Miopia em marketing. O Composto de marketing. Administração da demanda. Ambiente de marketing. Comportamento do Consumidor. Segmentação de mercado. Diferenciação e posicionamento. Pesquisa e mensuração da demanda. O planejamento estratégico de marketing.

7. Marketing de Serviços (24hs): Cenários no mercado de prestação de serviços. Postura e atitudes competitivas. Estratégias de marketing e qualidade na prestação de serviços. Marketing de contato e relacionamento com o cliente. Estratégia de planejamento no segmento de serviços. A informatização customizada como ferramenta de alavancagem de resultados em prestação de serviços.

8. Comportamento Organizacional (24h/a): Comportamento organizacional em nível individual e organizacional. Modelos de solução de problemas organizacionais. Modelo organizacional básico (estratégia, diretrizes, estrutura, sistemas, clima e cultura). Teoria de sistemas e análise organizacional. Os desafios das empresas flexíveis e em rede. Expectativas, incentivos, motivação, comunicação e produtividade. Evolução e revolução organizacional: desafios para os gestores.

9. Gestão do conhecimento (24hs): Abordagem microeconômica da empresa. O Processo de Destruição Criativa. Nova Economia do Conhecimento: Criação; Difusão; e Gerenciamento do Conhecimento. Instrumentos e Modelo de Gestão do Conhecimento. Análises de casos. O enfoque do Knowledge Capitalism.

10. Contabilidade Empresarial (24hs). Capacidade informativa das demonstrações financeiras no processo decisório no contexto empresarial. Carga tributária e o seu impacto no lucro das organizações e no preço dos serviços. Formação de preço

11. Gestão do Desempenho Humano (24h/a): Avaliação de desempenho no cargo (variáveis organizacionais, sociais e individuais). Definição de padrões de desempenho considerando resultados institucionais, de equipe e individuais. Sistema de participação em resultados baseados na avaliação de desempenho. Métodos e técnicas de avaliação de desempenho (relatórios verbais, entrevistas, escalas gráficas, pesquisa de campo, incidentes críticos). Especificidades da avaliação de desempenho relacionadas a cargos gerenciais, técnicos, administrativos e operacionais. Integração da avaliação do desempenho ao sistema de recursos humanos.

12. Gestão do Capital Humano (24 h/a): Planejamento estratégico do capital humano em tempo de crise e incerteza. Novos desafios na gestão de pessoas. Componentes do sistema de recursos humanos. Gestão estratégica e integrada do sistema de recursos humanos. Diferenças na gestão de recursos humanos em organizações de diversos portes e áreas de negócio. As principais e seleção de fornecedores. Gestão da força de trabalho diversificada. Como as organizações podem cultivar uma força de trabalho diversificada. Empregos futuros e as qualificações da força de trabalho. Criatividade, inovação e solução de problemas.

13. Sistema de Informações Gerenciais (24h/a): A revolução da tecnologia da informação. A tecnologia da informação e a empresa em rede. Etapas básicas do desenvolvimento de um sistema de informações (analisar a necessidades de informações, desenvolver uma base de informações, projetar um sistema de processamento de informações e projetar os controles do sistema). Base tecnológica e fundamentos técnicos para desenvolvimento de sistemas. Análise de modelos e *softwares* utilizados no mercado. Desafios da gestão e manutenção do SIG.

14. Gestão de Projetos (24h/a): Conceito de projeto. Etapas de um empreendimento. Estudo de mercado. Estudo de localização. Análise de tecnologia e fatores de produção. Estudo de viabilidade econômica e financeira. Curva S. PERT/CPM. PERT/Custo. Projeção de Receitas e Custos; Análise de Retorno do Investimento.

15. Plano de Negócio (24h/a): Introdução ao empreendedorismo; Perfil do empreendedor; O processo empreendedor; Identificação de oportunidades; Planos de Negócios.