

**Projeto Pedagógico do
Curso de Pós-Graduação *Lato Sensu*
MBA em Estratégias de Negócios**

Categoria MBA* - Modalidade presencial

Master of Business Administration

Coordenação do Curso

Professora M^a. Cátia R. Felden Bartz

Coordenação do Núcleo de Pós-graduação e Extensão

Professora Me. Claudia Verdum Viegas

Horizontina (RS), Fevereiro de 2018

1. APRESENTAÇÃO

A FAHOR, por meio dos cursos de pós-graduação “*Lato Sensu*”, tem um papel fundamental na formação de profissionais e na qualificação de empreendedores, participando na solução dos diferentes problemas apresentados pela sociedade. O curso de Pós-Graduação MBA em Estratégias de Negócios vem ao encontro da Missão da FAHOR que é “Promover a formação acadêmica e tecnológica, habilitando e qualificando profissionais éticos, com visão crítica, sistêmica, interativa e empreendedora, para servir na comunidade.

O presente curso, vem atender ao compromisso da FAHOR com a comunidade na qual está inserida, e tem como finalidade aprofundar e complementar os conhecimentos na área de gestão empresarial e formar recursos humanos que atendam às exigências de expansão do mercado de trabalho em plena transformação.

Nesta finalidade toma-se por base a ideia de que o estudante deverá ser estimulado para o desenvolvimento de suas potencialidades e do espírito científico reflexivo e crítico, tendo um currículo multidisciplinar que possa privilegiar esses aspectos.

Alinhado com o perfil educacional da FAHOR, o curso de Pós-Graduação MBA em Estratégias de Negócios tem como fundamento “oferecer a educação continuada que ofereça significativos conhecimentos teóricos e tecnológicos e a promoção do desenvolvimento sustentável”. Dessa forma tem-se um curso que alia forte componente teórico e metodológico, aliado à prática de mercado advinda do conhecimento e experiências de seus estudantes e professores.

2. JUSTIFICATIVA

O mundo dos negócios está cada vez mais incerto, complexo e competitivo. Transformações sociais, econômicas, tecnológicas e tantas outras, impulsionam os mercados a uma nova era de competição, o que tem levado muitas organizações a

se reinventarem, com novos modelos de gestão, planejamento e controle dos negócios, sob a ótica da inovação. Desta forma, o mercado de trabalho vem se tornando muito mais seletivo, exigindo novas competências profissionais, tanto técnicas, quanto gerenciais e comportamentais, o que inclui atitudes empreendedoras e de liderança para enfrentar cenários de negócio jamais pensados ou imaginados.

O curso de Pós graduação MBA em Estratégias de Negócios da FAHOR tem como objetivo qualificar o profissional elevando suas habilidades e competências em gestão de equipes, em planejamento, no estabelecimento e implementação de estratégias, planos de negócio e modelos de gestão, com base em uma visão clara de futuro, para cenários cada vez mais incertos. Trata-se de um curso que qualifica o estudante para assumir cargos de gestão, assim como também prepara o gestor para tomar decisões estratégicas

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

Oferecer uma qualificação inovadora e transformadora do indivíduo de forma a promover o desenvolvimento das organizações no âmbito de sua gestão estratégica, sobretudo do ponto de vista do **planejamento** e do **empreendedorismo**.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar o estudante a planejar e analisar de forma crítica os negócios do ponto de vista da gestão estratégica;
- Fundamentar o estudante nos conceitos de gestão empresarial contemporânea, sob uma visão sistêmica de negócio;
- Apresentar aos empreendedores modelos de negócios e de gestão inovadores;

- Aprimorar no estudante suas habilidades e competências comportamentais, de atitude e de gerenciamento de equipes de alta performance, integrando as inteligências intelectuais e emocionais;
- Fornecer ao estudante uma sólida fundamentação em Plano de Negócios, Planejamento Estratégico, Análise de Mercado, Gestão financeira, com base numa visão sistêmica da empresa e de seu ambiente de negócio;
- Ampliar a visão estratégica do estudante, estimulando o seu crescimento pessoal e profissional.

4. ASPECTOS LEGAIS

Este projeto de curso atende a Resolução CNE/CES Nº 01, de 08 de Junho de 2007 que estabelece normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação *lato sensu*, em nível de especialização.

5. ORGANIZAÇÃO E NORMAS DE FUNCIONAMENTO

5.1 Número de vagas e local de oferta

O curso será ofertado na modalidade presencial, no campus Arnoldo Schneider em Horizontina- RS. A oferta será de 30 vagas, considerando um mínimo de 16 estudantes matriculados para a efetivação da turma.

5.2 Clientela ou público-alvo

Profissionais de todas as áreas interessados em ampliar suas competências gerenciais. Empreendedores, empresários, executivos, administradores, gerentes e demais profissionais envolvidos no planejamento e processos estratégicos decisórios.

5.3 Carga horária total do curso

O curso de Pós-Graduação MBA em Estratégias de Negócios, terá carga horária de 430 horas, incluindo o tempo destinado à elaboração do Trabalho Final de

Conclusão de Curso, visitas técnicas a empresas locais e regionais e seminários de gestão.

5.4 Dias, turnos e horários de aula

Os componentes curriculares serão desenvolvidos em 1 ou 2 encontros de 12 horas aula por mês, nas sextas-feiras a noite, das 19 às 23h, sábados pela manhã das 8 as 12h e sábados a tarde, das 13 às 17h, de acordo com o cronograma do curso. No decorrer dos componentes curriculares haverá avaliações, realizadas por diferentes instrumentos a serem especificados no Plano de Ensino de cada disciplina pelo referido professor. As visitas técnicas serão programadas de acordo com a disponibilidade de horários das empresas.

5.5 Período e duração do curso

O período de oferta dos componentes curriculares do curso será entre 29 de junho de 2018 a 20 de dezembro de 2019. Após este período o estudante terá o prazo até 15 de abril de 2020 para desenvolver e apresentar o Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, e o prazo máximo para cumprimento de todas as atividades do curso, incluindo entrega da versão final do TCC será 15 de maio de 2020.

5.6 Coordenação do curso

A Coordenação do presente curso ficará sob responsabilidade da Professora Cátia Raquel Felden Bartz, Bacharel em Administração de Empresas, Pós-graduada em Controladoria e Finanças, Mestre em Desenvolvimento e Mestre em Finanças.

São atribuições da coordenadora do curso: supervisionar e tomar as providências necessárias para o funcionamento do curso; verificar o cumprimento das ementas e da carga horária dos componentes curriculares /módulos do curso; estabelecer mecanismos adequados de orientação acadêmica aos estudantes do curso; designar os docentes que atuarão como orientadores do trabalho de conclusão e tomar outras providências para este fim; participar do colegiado da pós-graduação; convocar e presidir as reuniões do colegiado do curso; encaminhar os processos e deliberações do colegiado de curso ao colegiado da pós-graduação;

participar da seleção de candidatos; dar ciência aos candidatos do resultado do julgamento dos pedidos de admissão, após a aprovação; encaminhar à Coordenação do NuPE, a relação dos candidatos em condições de receber certificados de pós-graduação; convocar reuniões com estudantes do curso; participar da reestruturação curricular, quando necessário; elaborar relatório acadêmico e administrativo do curso e encaminhar aos órgãos competentes para aprovação; apresentar o projeto do curso diante do Colegiado Administrativo e Conselho de Ensino, caso seja convocado.

6. Condições de ingresso e matrícula

6.1 Matrícula

A inscrição para o curso será realizada exclusivamente pela internet no endereço www.fahor.com.br/posgraduacao, até 22 de junho de 2018. A matrícula para o curso será realizada na secretaria acadêmica de 22 a 29 de junho de 2018.

6.2 Documentação exigida para a matrícula

- Cópia da Certidão de nascimento ou casamento;
- Cópia do CPF e Identidade;
- Cópia autenticada do Diploma de Graduação, caso não seja da FAHOR;
- Cópia do Histórico escolar de graduação;
- *Curriculum Vitae* resumido;
- Cópia do Título eleitoral;
- Cópia Documento Militar.

Egressos da FAHOR devem entregar somente os documentos que foram alterados do período em que tinham vínculo como estudantes da instituição. No caso da opção por pagamento parcelado, incluir documentos do fiador (cópia do CPF, da Identidade e comprovante de renda e de residência).

A documentação deverá ser entregue na secretaria acadêmica da FAHOR, no ato da matrícula, até o dia 29 de junho de 2018. A documentação pode ser enviada pelo correio, para o seguinte endereço:

Pós-graduação FAHOR

Campus Arnoldo Schneider

Av. dos Ipês, 565 – CEP 98.920-000

Horizontina – RS

No caso de envio pelo correio, será considerada a data de postagem para cumprimento dos prazos.

6.3 Impressão do contrato de matrícula e boletos

O Contrato de Matrícula do Estudante, e os boletos do parcelamento do curso, estarão disponíveis para o estudante, no dia 29 de junho de 2018.

Quanto à matrícula importante destacar:

- A matrícula nos Cursos de Pós-Graduação *lato sensu* é realizada em um único momento, incluído o Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, ou por módulos, quando a proposta pedagógica do curso prever a execução individualizada;
- Além dos estudantes regulares, é permitida a participação de estudantes especiais, ou estudantes ouvintes, em até 1/3 (um terço) do total das vagas do Curso. O estudante especial pode cursar todos os componentes curriculares, ou aqueles em que solicitar matrícula, com exceção do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC. O estudante especial seguirá as mesmas normas de avaliação e registro de frequência, estabelecidas para estudantes regulares do curso. A matrícula de estudantes especiais será feita após a matrícula dos estudantes regulares, dependendo da disponibilidade de vagas.

Quanto ao *Trancamento de Matrícula*:

- Admite-se o trancamento da matrícula no Curso de Pós-Graduação lato sensu mediante solicitação fundamentada a ser analisada pelo respectivo Colegiado de Coordenação de Curso;
- Para solicitar o trancamento, o estudante deve preencher requerimento em formulário próprio fornecido pela secretaria de pós graduação da FAHOR, bem como pagar a respectiva taxa de trancamento, em conformidade com as normas e prazos Regimentais;
- Havendo deferimento da solicitação, o estudante fica obrigado ao pagamento do encargo financeiro referente às horas de aula transcorridas até o momento da solicitação de trancamento;
- No caso de estudantes especiais, não há possibilidade de Trancamento de Matrícula nos componentes curriculares;
- O não comparecimento do estudante aos atos escolares presenciais, o não cumprimento de atividades ou a não formalização do pedido de trancamento do Curso, não exime o estudante do pagamento dos encargos financeiros.

7. Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

Conforme prevê a Resolução CNE/CES 01/2007, o Trabalho de Conclusão de Curso - TCC deve ser realizado de forma individual, e defendido de forma presencial.

No MBA em Estratégias de Negócios da FAHOR Trabalho de Conclusão de Curso - TCC consistirá em:

- Elaboração de um artigo científico, de acordo com a metodologia da Semana Internacional de Economia e Engenharia da FAHOR – SIEF.

- O Trabalho de Conclusão de Curso - TCC será orientado por professor escolhido pelo estudante dentre o grupo de orientadores indicados pela Coordenação do Curso, respeitando as disposições do artigo 46 do Regulamento da Pós-graduação que estabelece um máximo de 05 (cinco) orientandos por professor orientador.

O Trabalho de Conclusão de Curso - TCC será elaborado individualmente pelo pós-graduando e será apresentado perante banca examinadora constituída para tal finalidade.

Para fins de apresentação do trabalho de conclusão, o pós-graduando deve encaminhar à secretaria de pós-graduação, 03 (três) exemplares impressos do trabalho de conclusão com a recomendação formal do orientador, por meio do preenchimento do formulário de autorização, para apresentação e defesa oral do mesmo, respeitando os prazos e o calendário do curso.

O trabalho de conclusão deve ser julgado por uma banca examinadora constituída pelo orientador e mais dois membros indicados pelo colegiado da Pós graduação.

Os membros da banca examinadora devem ser portadores de título de mestre ou doutor e conhecimento do tema abordado no trabalho, podendo ser indicado, excepcionalmente, um especialista com reconhecido conhecimento na área. Da sessão de avaliação do trabalho de conclusão, deve ser lavrada ata assinada por todos os integrantes da banca examinadora e encaminhada à secretaria de pós-graduação. A aprovação do trabalho de conclusão deve ser formalizada mediante preenchimento e assinaturas da folha da aprovação da monografia ou trabalho de conclusão de curso por todos os integrantes da banca examinadora.

O pós-graduando deve encaminhar à coordenação de pós-graduação a versão final do trabalho em duas cópias digitais, em Word e PDF, após as devidas correções solicitadas pela banca.

O prazo máximo para defesa do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC será 15 de abril de 2020.

No caso de reprovação ou da não defesa do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC no prazo regular será permitido ao estudante pedido de nova matrícula neste

componente curricular, desde que exista prazo hábil para realização de novo TCC, mediante as seguintes condições: solicitação da nova matrícula deverá ser feita por requerimento específico, protocolado na secretaria de pós-graduação da FAHOR, dentro do prazo regular de defesa do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC. Caberá ao Coordenador do Curso a análise e deliberação do requerimento. Deferido o requerimento, o estudante deverá efetivar nova matrícula neste componente curricular com o pagamento do respectivo encargo financeiro.

O prazo máximo da defesa do Trabalho de Conclusão do Curso - TCC não poderá implicar na integralização do curso em prazo superior a 24 (vinte) meses.

8. Avaliação de aprendizagem, registro de frequência e aproveitamento de estudos

A avaliação do desempenho do estudante, concebida como mediadora da aprendizagem baseia-se na realização de atividades avaliativas realizadas no decorrer componente curricular ou módulo, na modalidade presencial e a distância, por meio de diferentes instrumentos de avaliação, a serem especificados no Plano de Ensino.

Ao longo da oferta dos componentes curriculares, os professores submeterão atividades para serem desenvolvidas, seminários, fóruns, visitas e encontros, bem como exercícios e questionários, podendo avaliar com uma ou mais destas ferramentas o desempenho da turma, desde que previamente combinado, no contato de abertura da disciplina.

O aproveitamento escolar de cada estudante será expresso em notas de zero a dez pontos (0 a 10 pontos), sendo aprovado o pós-graduando que obtiver nota igual ou superior a sete (7) e tiver cumprido todas as atividades previstas durante o componente curricular ou módulo.

No curso será permitida validação de Estudos de outros cursos de Pós-Graduação Lato Sensu, de acordo com as normas estabelecidas no Regulamento da Pós-graduação.

O pedido de aproveitamento de componente curricular deve ser protocolado na secretaria de pós-graduação, redigido em formulário próprio, acompanhado de histórico escolar e plano de ensino do componente curricular cursado, obedecendo ao prazo previsto no calendário acadêmico.

Podem ser aproveitados componentes curriculares já cursados, desde que os conteúdos desenvolvidos e a carga horária sejam equivalentes, pelo menos, a 80% da carga horária e conteúdo do componente curricular, nas quais o estudante tenha sido aprovado. Componentes práticos e de campo, assim como Monografia ou Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, não podem ser aproveitados.

O aproveitamento de componentes curriculares cursados em outras instituições não pode exceder em 20% (vinte por cento) da carga horária do curso, excluída a carga horária do Trabalho de Conclusão do Curso - TCC;

9. Título concedido

Ao estudante com graduação que cursar com aprovação todos os componentes curriculares, incluindo o TCC será concedido certificado de Especialista em Estratégias de Negócios.

Ao estudante com graduação que não integralizar o curso, mas, que obtiver aprovação nos componentes curriculares cursados, e estas corresponderem, no mínimo, a 180 (cento e oitenta) horas, será concedido o Certificado de Aperfeiçoamento em nível de Pós-Graduação em Estratégias de Negócios.

Ao estudante com graduação que cursar, com aprovação, menos de 180 (cento e oitenta) horas será concedido Certificado de Extensão em Estratégias de Negócios.

Ao estudante que não possuir diploma de graduação que cursar, com aprovação, componentes curriculares do Curso, será concedido Certificado de Extensão (em área específica dos componentes curriculares cursados).

10. Cronograma, Componentes, Carga Horária, seus respectivos Docentes, sua qualificação e contatos.

Ano	Disciplina	CH	Professor	Formação	Datas	EMAIL
	Aula inaugural (Atividade Complementar)	04	A definir		09/05/2018	
	Cenários econômicos nacionais e internacionais	24	Argemiro Luis Brum	Doutor	18 e 19/05/2018 25 e 26/05/2018	argelbrum@unijui.edu.br
	Desenvolvimento empresarial e plano de negócios	24	Cristiano Schmidt	Mestre	08 e 09/06/2018 22 e 023/06/2018	cristiano.schmith@gmail.com
	Pesquisa de mercado e sistemas de informações	24	Luciano Zamberlan	Mestre	06 e 07/07/2018 20 e 21/07/2018	Lucianoz@unijui.edu.br
	Coaching e desenvolvimento de equipes	24	Cecília Smanotto	Mestre	10 e 11/08/2018 25 e 26/08/2018	cecilia@retorno-rs.com.br
	Inovação e Competitividade	12	Thales Viegas	Doutor	14 e 15/09/2018	Thales.viegas@gmail.com
	Gestão da Qualidade e processos	24	Alejandro G. Frank	Doutor	28 e 29/09/2018 19 e 20/10/2018	frank@producao.ufrgs.br
	Estratégias e táticas de negociação	24	Jairo Breuning	Mestre	09 e 10/11/2018 23 e 24/11/2018	jbreunig@unisc.br

Gestão financeira empresarial	24	Fabio Candano Peixoto	Mestre	30/11 e 01/12/2108 14 e 15/12/2018	fabiocandano@yahoo.com.br
Seminário Gestão de Negócios (Atividade Complementar)	4	Cátia e Marcelo	Mestre	02/03/2109	catia@fahor.com.br Marcelo@fahor.com.br
Logística e Operações	12	Adelar Markoski	Mestre	08 e 09/03/2019	markoski@fw.uri.br
Estratégias Mercadológicas	24	Marcelo Blume	Mestre	22 e 23/03/2019 05 e 06/04/2019	marcelo@fahor.com.br
Planejamento e processos em gestão de pessoas	24	Cassiel Pauli	Mestre	19 e 20/04/2019 03 e 04/05/2019	cassipauli@hotmail.com
Gestão estratégica de custos	24	A definir		17 e 18/05/2019 31/05 e 01/06/2019	
Design Thinking	12	A definir		14 e 15/06/2019	
Gestão de projetos	12	Mariela Aranda	Mestre	28 e 29/06/2019	maru.mike@gmail.com
Metodologia Científica e da Pesquisa (Projeto de pesquisa em Estratégias de Negócios)	24	Adalberto Lovato Marcelo Blume	Mestre Mestre	12 e 13/07/2019 02 e 03/08/2019	marcelo@fahor.com.br
Direito empresarial	24	Carlos Blum	Mestre	16 e 17/08/2019 30 e 31/08/2019	
Planejamento Estratégico	24	Martinho Kelm	Doutor	13 e 14/09/2019 27 e 28/09/2019	martinho@unijui.edu.br

Seminário de pesquisa (Defesa do projeto de TFC)	12	Cátia Bartz Marcelo Blume	Mestre Mestre	18 e 19/10/2019	catia@fahor.com.br marcelo@fahor.com.br
Visitas técnicas	16	Cátia Bartz	Mestre	Novembro/2019	catia@fahor.com.br

(Atividade Complementar)		Marcelo Blume	Mestre		Marcelo@fahor.com.br
Trabalho Final de Conclusão de curso - Artigo	34	Cátia Bartz Marcelo Blume	Mestre Mestre	Limite de entrega abril de 2020	catia@fahor.com.br Marcelo@fahor.com.br
TOTAL	430				

11. Infraestrutura e tecnologia à disposição do curso

Cada docente encaminhará o plano de ensino do respectivo componente curricular para a Secretaria da Pós-graduação da FAHOR, para que o mesmo seja lançado no Portal do componente curricular, antes da oferta da mesma.

Todo o material de aula, plano de ensino, slides, textos, entre outros, ficará disponível em arquivo no portal do componente curricular para impressão ou não pelo estudante, que também poderá ter acesso à Biblioteca.

12 Ementa e carga horária dos componentes curriculares

Componente curricular	CH	Ementa
Aula inaugural (Atividade Complementar)	04	
Cenários econômicos nacionais e internacionais	24	Economia e seus conceitos introdutórios. Fundamentos da Microeconomia, fronteiras de possibilidade de produção; especialização e troca; curva de demanda. Conceitos macroeconômicos; PIB e sua formação e importância; Cálculo do Custo de vida. Políticas Econômicas. A inflação e seu impacto na economia. Noções de economia internacional: Análise do Mercado externo; política externa nacional. Considerações sobre o mercado de trabalho. Análise e interpretação dos cenários para tomada de decisão nas empresas.
Desenvolvimento empresarial e plano de negócios	24	Análise de cenários e informação; A Economia e cenários de marketing e vendas; Elaboração de cenários em marketing e vendas; Conceitos e características da administração estratégica; Estudo das oportunidades, estratégias competitivas e decisão estratégica. Administração Estratégica: Princípios, conceitos e Definições. Planejamento Estratégico, Tático, Operacional. Delegação. Tomada de Decisões. Ambiente Organizacional. Missão e Visão. Estratégias de Negócios. Implementação de Estratégias. Como preparar um Plano de Negócios.

		Razões para elaborar um Plano de Negócios. Estrutura do Plano de Negócios. Concepção e planejamento do Negócio. Visão. Missão. Objetivos. Metas. Descrição do Negócio. Análise de mercado. Estratégias competitivas.
Coaching e desenvolvimento de equipes	24	Dinâmicas de Integração e aprendizagem da aplicação do Coaching no dia a dia. Noções de paradigma, crenças e modelos limitantes. Autoconhecimento: quem eu sou e como eu me vejo. Canais de Comunicação. Trabalhos em equipe. Liderança Coach.
Pesquisa de mercado e sistemas de informações	24	Processo da pesquisa mercadológica; definição de problema e objetivos da pesquisa; tipos de pesquisa; princípios de amostragem; dados primários e secundários; elaboração do instrumento de coleta de dados; levantamento de informações; tabulação, análise e apresentação de resultados; Ética em Pesquisa
Inovação e Competitividade	12	A inovação nas organizações empresariais: elementos básicos para a empresa tornar-se inovadora, tecnologia e inovação tecnológica, invenção e inovação, processo de inovação, a melhoria gradual e a melhoria radical. Fontes de inovação. Princípios de inovação. A inovação como fator de competitividade. Inovação do conceito de negócio. Linhas de fomento especiais para a Inovação. Conceituar tecnologia e estudar as diversas abordagens quanto ao desenvolvimento, utilização, competitividade, dependência, qualificação de recursos e investimentos. Analisar formatos e adaptações de empresas para aportes tecnológicos como estratégias, aprendizado, inovação, aquisição e difusão. Estudar organizações que operam em bases tecnológicas de automação, flexíveis e integradas, na forma de redes produtivas, consórcios modulares e condomínios industriais
Estratégias e táticas de negociação	24	Estudo e compreensão das Técnicas de Negociação, da política de gestão comercial das empresas. Estratégias e aplicação do composto de marketing, As diferentes fases e técnicas de vendas para alavancar os resultados da empresa; Estratégias de negociação em vendas.
Direito empresarial	24	Empresa, Empresário e Estabelecimento. Propriedade industrial. Registros empresariais. Concorrência. Direito Societário Geral. Direito Societário Especial: Sociedades do Código Civil. Propriedade Empresarial. Microempresa e Empresa de Pequeno Porte. Sociedade Mercantis e sua classificação. O empresário e os direitos do Consumidor.
Gestão financeira	24	Demonstrativos contábeis: balanço patrimonial e demonstração de resultado. Depreciação. Análise horizontal e vertical. Índices de liquidez, financiamento, atividade, lucratividade, rentabilidade. Administração de capital de giro: caixa, contas a receber e estoques. Análise de risco: CAPM e APT. Estrutura de capital, alavancagem financeira e custo de capital (WACC). Política de dividendos, ações preferenciais e ordinárias. Métodos de Avaliação de <i>Empresas (valuation)</i> .
Seminário Gestão de Negócios (Atividade Complementar)	4	Debate sobre os principais modelos de gestão. Da gestão tradicional a gestão das startups.
Operações e Logística	12	Evolução histórica da logística; Conceitos fundamentais de logística; Atividades estratégicas e tático-operacionais em logística; A gestão de transportes e movimentação; A

		gestão de estoques e armazenagem; A gestão da informação e o ciclo de pedidos; Teoria das restrições; Competitividade baseada no tempo; ECR - Efficient Consumer Response; Integração estratégica; PCL - Planejamento e controle logístico Indicadores de desempenho; A gestão da cadeia de suprimentos. Análise conceitual da função Logística. O estado da arte em Logística Empresarial: funções, abordagens gerenciais, sistemas de apoio à decisão e tecnologias de gestão. Gerenciamento global do fluxo logístico. Benchmarking de organizações líderes. Experiências com a Logística Enxuta e Supply Chain Management.
Estratégias mercadológicas	24	A Gerência de Marcas no contexto da organização de Marketing; Fundamentos do conceito de marcas; Histórico da utilização de marcas; O Marketing de experiência; A inovação em produtos; Etapas para lançamento de novos produtos; O ciclo de vida do produto; Estratégia para o ciclo de vida dos produtos; Análise do portfólio de produtos.
Planejamento e processos em gestão de pessoas	24	Processos de recrutamento e seleção de pessoas. Comunicação e relacionamento interpessoal. Administração de Conflitos. Treinamento e desenvolvimento. Avaliação de desempenho. Remuneração fixa e variável. Estilos de liderança.
Gestão estratégica de custos	24	Os sistemas de custos. A qualidade da informação de custos na estratégia empresarial. Os sistemas de custeio tradicional e suas imprecisões. A importância da informação dos custos das atividades nos processos que envolvem a cadeia de valor. A contabilidade por atividade – ABC.Custo Meta – a ferramenta para definição das margens de produto/serviço compatíveis com o preço de mercado. A técnica e análise do valor para redução de custos do produto. A gestão baseada em atividades – ABM como instrumento de apoio à tomada de decisão industrial. Estrutura e métodos de apuração de custos, estratégias de posicionamento de mercado de produtos e serviços, métodos de definição de preços baseado na concorrência, valor percebido e outros. Custos Fixos e Variáveis. Relação custo volume-lucro e ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro. Alavancagem operacional. Custeio direto ou variáveis. Margem de contribuição e limitações na capacidade produtiva. Decisões especiais: produzir ou comprar, alterações de tecnologia. Critérios de avaliação dos estoques e sistemas de custos. Custo departamental. Custo Padrão. Indicadores de Custos.
Design Thinking	12	Aplicação do Design Thinking. Um abordagem para a resolução de problemas reais. Pesquisa com usuários. Objetivo da pesquisa com usuários no processo de Design. Técnicas de Pesquisas utilizando o Design Thinking. Ideação: Objetivos da ideação. Técnicas de ideação. Técnicas de co-criação. Prototipação. Ferramentas de prototipação. Análise das personas. Mapa da Empatia.
Gestão de projetos	12	Histórico e conceituação de projeto. Gerenciamento de programa, portfolio e projeto. Relação entre estratégia e projeto. Caracterização do ciclo de vida e dos grupos de processos de gerenciamento de projetos. Áreas do conhecimento segundo o PMBOK – PMI (Project Management Institute). Diferenças entre fase de um projeto e grupo de processo de gerenciamento. Plano de

		gerenciamento do projeto. Lições aprendidas. Estruturas organizacionais para gerenciamento de projetos. O papel do gerente de projetos e suas principais competências.
Metodologia Científica e da Pesquisa	24	Elaboração de Trabalho de Conclusão de Curso – TCC, de caráter obrigatório, que poderá ser realizado sob forma de estudo bibliográfico, estudo de caso, pesquisa de avaliação, proposição de planos ou programas, pesquisa- diagnóstica ou qualquer outra forma usualmente aceita no meio acadêmico. Em todos os casos, o TCC deverá desenvolver tema alinhado ao conteúdo do curso em questão. O TCC deverá ser realizado individualmente
Gestão da Qualidade e processos	24	Conceitos básicos do modelo de gestão baseado na qualidade total – GQT. Evolução do conceito e processo da qualidade. Análise, padronização e melhorias de processos. Ciclo PDCA. Ferramentas clássicas para o gerenciamento de processos. Métodos de gestão específicos. Normas ISO. Prêmio Nacional de Qualidade – PNQ como estratégia competitiva e modelo sistêmico para implementação da GQT. Estratégia e etapas para implantação da GQT. Resistência e fatores críticos de sucesso.
Planejamento Estratégico	24	Evolução dos sistemas de planejamento; Análise macro-ambiental: tendências, oportunidades e ameaças. Análise competitiva da indústria. Conceito de cadeia de valores como base na sustentação da vantagem competitiva. Diferença entre estratégia e eficácia operacional. Sistemas de atividades e a definição do posicionamento corporativo.
Seminário de pesquisa (Defesa do projeto de TFC)	12	Apresentação do Projeto do Trabalho Final de Conclusão do Curso.
Visitas Técnicas (Atividade Complementar)	16	Visitas técnicas locais e regionais com o objetivo de conhecer na prática, ferramentas gerenciais, estratégias organizacionais, culturas organizacionais, processos de inovação e relatos de experiências profissionais e empresariais.
Trabalho Final de Conclusão de curso - Artigo	34	Desenvolvimento do Trabalho Final de Conclusão de curso.
TOTAL	430	

17 Orçamento do Curso

O orçamento do curso está no anexo A e será confeccionado pelo coordenador do Núcleo de Pós Graduação, em conjunto com a Direção e a Tesouraria.

18 INFORMAÇÕES GERAIS

Secretaria de Pós-graduação e Educação Continuada

Campus Arnoldo Schneider – Horizontina/RS-Brasil

Telefone: +55 55 3537-7752

secretaria@fahor.com.br

Anexo A

		Quantidade de alunos do orçamento:				Número de turnos de aulas:					
		16							100		
		Número de alunos por monografia:				Número de dias de aulas:					
		1							50		
MBA em Gestão e Estratégia Empresarial											
I - CUSTO DIRETO (1+2+3+4)		Quant.	R\$ hora	Total em	R\$ Encargos	KM	R\$	R\$	R\$	Custo	%
1 - PESSOAL (1.1 + 1.2 + 1.3)		430								68.456,73	36,7%
1.1. Disciplinas		400								60.836,73	32,6%
	Aula inaugural	4	80,00	320,00			537,50	100,00	80,00	1.037,50	0,6%
	a definir										
1	Cenários Econômicos nacionais e internacionais	24	145,00	3.480,00	-	101	220,38	100,00	160,00	3.960,38	2,1%
	Argemiro Luis Brum	Doutor									
2	Desenvolvimento empresarial e plano de negócios	24	118,00	2.832,00	-	276	593,40	150,00	160,00	3.735,40	2,0%
	Cristiano Schmidt - Doutorando	Doutorando									
	Visitas Técnicas Locais - John Deere ou AGCO	8	60,00	960,00	183,46	20	21,50			1.164,96	0,6%
	Marcelo Blume / Cátia	Mestre									
3	Coaching e Desenvolvimento de equipes	24	118,00	2.832,00	-	20	86,00	50,00		2.968,00	1,6%
	Cecília Smanoto	Mestre									
4	Pesquisa de mercado e sistemas de informações	24	118,00	2.832,00	-	47	101,05	100,00	160,00	3.193,05	1,7%
	Luciano Zamberlan - Mestre	Mestre									
5	Estratégias e táticas de negociação	24	118,00	2.832,00	-	400	860,00	150,00	160,00	4.002,00	2,1%
	Jairo Breuning	Mestre									
6	Direito empresarial	24	118,00	2.832,00	-	20	86,00	100,00		3.018,00	1,6%
	Carlos Blum	Mestre									
	Seminário sobre gestão de negócios	4	60,00	480,00	91,73					571,73	0,3%
	Marcelo Blume / Cátia	Mestre									
7	Estratégias mercadológicas	24	80,00	1.920,00	366,93	20	43,00			2.329,93	1,2%
	Marcelo Blume	Mestre									
8	Gestão financeira	24	125,00	3.000,00		500	1.075,00	100,00	160,00	4.335,00	2,3%
	Fábio Candano peixoto										
	Visitas Técnicas RS - Ver relação empresas com alunos	8	80,00	1.280,00	244,62	20	21,50			1.546,12	0,8%
	Marcelo Blume / Cátia	Mestre									
9	Logística e operações	12	118,00	1.416,00	-	202	217,15	50,00	80,00	1.763,15	0,9%
	Adelar Markoski - Mestre (URI FW)	Mestre									
10	Gestão estratégica de Custos	24	145,00	3.480,00	-	500	1.075,00	150,00	160,00	4.865,00	2,6%
	a definir	Doutor									
11	Design Thinking	12	125,00	1.500,00	-	500	537,50	50,00	80,00	2.167,50	1,2%
	a definir	Doutor									
12	Gestão de projetos	12	118,00	1.416,00	-	500	537,50	50,00	80,00	2.083,50	1,1%
	Mariela Aranda	Mestre									
13	Planejamento e processos em gestão de pessoas	24	118,00	2.832,00						2.832,00	1,5%
	Cassiel	Mestre									
14	Projeto de pesquisa em Gestão Empresarial (Metodologia)	24	80,00	1.920,00	366,93	20	43,00			2.329,93	1,2%
	Marcelo Blume	Mestre									
15	Inovação e competitividade	12	125,00	1.500,00	-	500	546,10	50,00	80,00	2.176,10	1,2%
	a definir										
	Visitas Técnicas Locais	4	60,00	480,00	91,73	20	56,98			628,71	0,3%
	Cátia e Marcelo	Mestre									
16	Gestão da Qualidade e Processos	24	145,00	3.480,00	-	500	1.075,00	150,00	160,00	4.865,00	2,6%
	Alejandro G. Frank	Doutor									
17	Planejamento estratégico empresarial	24	145,00	3.480,00	-	127	273,05	100,00	160,00	4.013,05	2,1%
	Martinho Luis Kelm	Mestre									
18	Seminário de pesquisa (Defesa do projeto de TFC)	12	86,00	1.032,00	197,22	20	21,50			1.250,72	0,7%
	Cátia e Marcelo	Mestre									
1.2 Artigo científico		30								7.620,00	4,1%
	Orientação de artigo científico aplicado	12	350,00							4.200,00	2,2%
	Bancas	12	160,00							1.920,00	1,0%
	Deslocamentos para bancas									1.500,00	
1.3. Coordenação de Curso (se for custo extra)											0,0%
	Horas de Coordenação	78	0,00	-						-	0,0%
2 - Material de Consumo										12.200,00	6,5%
	Apostilas (disciplinas X p X custo p p)	17		0,16						-	0,0%
	Lanches/café/chimarrão (R\$ p aluno X número de alunos X turnos de aula do curso)			7,00						11.200,00	6,0%
	Outros Materiais (citar)									1.000,00	0,5%
3 - Serviços de Terceiros										4.200,00	2,2%
	Rateio do custo com vendas incluindo custos de visitas	3	2.500,00	6.250,00						2.000,00	1,1%
	Folders + banners + out doors									1.000,00	0,5%
	Rádio + Jornais + TV									1.000,00	0,5%
	Adworks e outros									200,00	0,1%
	Custos com veículos e outras despesas de visitas de vendas									1.500,00	0,8%
	Outros serviços (auxílio nas viagens de estudos)									-	0,0%
4 - Investimentos											0,0%
	Material Bibliográfico									0,00	0,0%
	Aquisição de Equipamentos (se houver)									-	0,0%
II - Despesas administrativas										56.863,33	30,5%
1-	Rateio das despesas administrativas e manutenção	4,37	396							27.688,32	14,8%
											0,0%
3-	Descontos (egressos, funcionários, bolsa formatura, empresas c + matr)	2,50	Bolsas							29.175,01	15,6%
III -	Margem de contribuição institucional				24,10%					45.000,00	24,1%
Total Geral										186.720,06	100,0%
Preço do curso por aluno										11.670,00	6,3%
Ponto de equilíbrio em alunos										12	
Custo por hora.aluno										27,14	
										13,67	231,79
Valores Original para Plano de Pagamento no Sistema:		À Vista	6	12	18	24				5.740,00	656,00
Valores para Divulgação (Adicionar no folder: * Para pagamento até o vencimento):		11.670,00	2.028,05	1.057,40	735,08	574,84				420	48
Egressos até o vencimento (15%):		9.919,50	1.723,84	898,79	624,82	488,62					
Taxa de Juros:		0	1,0427	1,0873	1,1338	1,1822					
Desconto Pontualidade: 2,00											
Total Faturado:		11.670,00	12.168,31	12.688,79	13.231,45	13.796,28					