



DATA	DISCIPLINA	PROFESSOR	EMENTA	CH
18/10/2019 – 19/10/2019 25/10/2019 – 26/10/2019 08/11/2019 – 09/11/2019	Cenários Econômicos e Tendências Aplicadas à Gestão	Dr. Mohamed Amal	O cenário econômico brasileiro e mundial. As políticas macroeconômicas e os efeitos sobre a gestão empresarial. A análise do cenário macroeconômico e das tendências do mercado definidos pela demanda e oferta de produtos e serviços, bem como, seus efeitos sobre a gestão.	24
22/11/2019 – 23/11/2019 29/11/2019 – 30/11/2019 13/11/2019 – 14/11/2019	Gestão de Estratégias Organizacionais	Dr. Júlio César da Silva	Os fundamentos e a evolução da estratégia. O pensamento estratégico e os principais pensadores. Definição das diretrizes organizacionais. O Planejamento estratégico. A gestão do planejamento estratégico, metodologias e ferramentas para realização do planejamento estratégico por meio da análise do ambiente organizacional interno e externo.	24
07/02/2020 – 08/02/2020 21/02/2020 – 22/02/2020 28/02/2020 – 29/02/2020	Gestão Estratégica para a Liderança e Administração de Conflitos	Me. Rosane Bonessi	Fundamentos sobre liderança. Liderança X Chefe. Estilos de liderança A Capacitação e o desenvolvimento estratégico de líderes. Planejamento e desenvolvimento de Equipes. Competências e habilidade para a administração de conflitos. O planejamento, e preparação para a negociação e mitigação de conflitos.	24



03/07/2020 – 04/07/2020 10/07/2020 – 11/07/2020	Estratégias Organizacionais <i>Outdoors</i>	Me. Edson Luiz Borges	Estratégias de liderança e gestão de equipes e a vivência e resolução de conflitos realizados ao ar livre, fundamentadas na conceituação teórica, utilizando de vários formatos de língua verbal e não verbal. A compreensão e a gestão dos relacionamentos nas organizações.	24
13/03/2020 – 14/03/2020 20/03/2020 – 21/03/2020 03/04/2020 – 04/04/2020	Gestão de Estratégias Financeiras e Orçamentárias	Dr. Tarcísio Pedro da Silva	A gestão financeira. Conceitos sobre finanças corporativas. O Planejamento e a gestão sobre investimentos, aquisições, empréstimos, gestão do caixa e negociação de dívidas. Principais conceitos sobre o orçamento empresarial. O planejamento e a gestão orçamentária.	24
24/04/2020 – 25/04/2020 08/05/2020 – 09/05/2020 15/05/2020 – 16/05/2020	Gestão de Estratégias de Mercado e Negócios	Me. Jorge Henrique Brognoli	O microambiente do mercado e dos negócios. A Análise do microambiente de mercado e negócios. Análise da posição da empresa no ambiente de negócios. A evolução das relações entre empresas, clientes, fornecedores e sociedade. A gestão estratégica de mercado e negócios.	24
29/05/2020 – 30/05/2020 05/06/2020 – 06/06/2020 26/06/2020 – 27/06/2020	Gestão de Estratégias para a Criatividade, Inovação e Competitividade	Me. Marco Antônio Murara	A origem econômica e sociológica da inovação. Visões e conceitos sobre inovação e criatividade. A criatividade e a inovação em organizações empresariais. Métodos, Estratégias e Gestão da criatividade e inovação em organizações empresariais. A inovação como fator de competitividade organizacional.	24
21/02/2020 – 22/02/2020	Gestão de Equipe de Venda	Me. Edson Luiz Borges	O Planejamento, recrutamento e seleção da equipe de vendas. A capacitação e	24



<p>28/02/2020 – 29/02/2020</p> <p>13/03/2020 – 14/03/2020</p>			<p>treinamento da equipe de vendas. O processo de motivação e comprometimento dos vendedores. Técnicas de abordagem e fechamento de vendas. Definição e mapeamento de oportunidade e territórios. O estabelecimento de metas, performance, controle e a gestão da equipe de vendas.</p>	
<p>06/08/2020 – 08/08/2020</p> <p>14/08/2020 – 15/08/2020</p> <p>28/08/2020 – 29/08/2020</p>	<p>Gestão Estratégica de Custos e Formação de Preços</p>	<p>Dr. Ricardo Lyra</p>	<p>Fundamentos Básicos sobre cursos e formação de preços; Gestão de Custos e Gestão Estratégica de Custos; Classificação dos Custos; Níveis de Agregação para os custos dos produtos; Objetivos da Apuração de Custos; O conceito econômico de lucro; Conceito de Valor Econômico Agregado; Custos de Produção; Custeio por Absorção; Custos da Ociosidade e da Ineficiência de processos; Análises Gerenciais no Custeio por Absorção; Custeio Direto; Análise Custo-Volume-Lucro; Mix ótimo de produção; Custeio ABC. Impacto dos custos financeiro e tributário sobre o preço. Formação de preço baseado na percepção de valor do cliente. Os aspectos estratégicos na formação do preço.</p>	<p>24</p>
<p>11/09/2020 – 12/09/2020</p> <p>18/09/2020 – 19/09/2020</p> <p>02/10/2020 – 03/10/2020</p>	<p>Comportamento do Consumidor físico e digital</p>	<p>Dr. Karlan Muniz</p>	<p>Conceitos, fundamentos e perspectivas. Análise do consumidor físico e estratégias de marketing. Compreendendo o comportamento do consumidor. Envolvimento: conceito e mensuração. O processo de compra: reconhecimento do problema. Busca de informação. Avaliação de</p>	<p>24</p>



			alternativas. Variáveis situacionais. Satisfação. Fidelidade do consumidor. O ambiente do consumidor: o processo de influência nas decisões de compra na família. O ciclo de vida da família. Influência pessoal. A cultura. A classe social. Estilo de vida.	
16/10/2020 – 17/10/2020 06/11/2020 – 07/11/2020 20/11/2020 – 21/11/2020	Direito do Consumidor físico e digital	Dra. Dirajaia Esse Pruner	O direito comercial e as relações comerciais. A ética e legislação vigente sobre vendas, publicidade e propaganda. O Código de defesa do consumidor. O Direito no comércio eletrônico. A aplicação do direito nas transações comerciais físicas e digitais.	24
27/11/2020 – 28/11/2020 04/12/2020 – 05/12/2020 11/12/2020 – 12/12/2020	E-Commerce	Me. Júlio César Lopes de Souza	A evolução da internet. O marketing. Marketing Digital. O comércio eletrônico. O B2B, B2C e C2C. Novos tipos de Operações e Tecnologias. O perfil do consumidor. As vantagens e restrições do comércio eletrônico. A gestão de vendas, segurança e logística no comércio eletrônico. A expansão, novas tecnologias e o futuro do comércio eletrônico no Brasil e no mundo.	24
05/02/2021 – 06/02/2021 19/02/2021 – 20/02/2021 26/02/2021 – 27/02/2021	Gestão do Relacionamento com o cliente físico e digital	Me. Marcia Bronnemann	Conceito e estratégias de marketing de relacionamento. Plano de relacionamento com clientes e lealdade. Processos de relacionamento de vendas físicas e digitais. As principais ferramentas do marketing de relacionamento. Conceito de CRM, ERC e DBM. A fidelização de clientes físicos e digitais.	24



<p>12/03/2021 – 13/03/2021</p> <p>19/03/2021 – 20/03/2021</p> <p>02/04/2021 – 03/04/2021</p>	<p>Negociação e Marketing Digital</p>	<p>Me. Eliane Doin</p>	<p>Os tipos de conflitos. As habilidades comportamentais na negociação. Etapas e estratégias do processo de negociação, concessões e impasses. Técnicas de Negociação. A negociação ganha-ganha. A qualidade na Comunicação Interpessoal. Inteligência Emocional. O Caminho da Boa Comunicação. Comunicação Verbal e Não Verbal. Conceitos sobre Marketing Pessoal. Trajetória Pessoal e Profissional. Posicionamento da Marca Pessoal X Imagem Percebida. Arte de Conviver. Planejamento Pessoal e Profissional.</p>	<p>24</p>
<p>23/04/2021 – 24/04/2021</p> <p>07/05/2021 – 08/05/2021</p> <p>14/05/2021 – 15/05/2021</p>	<p>Plano de Aplicação das Estratégias Organizacionais</p>	<p>Me. Edson Luiz Borges</p>	<p>A estrutura de um Plano de Aplicação das Estratégias nas Organizações. Como descrever cada um dos tópicos que compõem um Plano de Aplicação das Estratégias nas Organizações. A sinergia das estratégias organizacionais com o propósito de realizar diagnóstico empresarial, análise crítica e proposta de melhorias e plano de ação que constituem o referido plano.</p>	<p>24</p>
	<p>Modulo Internacional OPCIONAL</p>	<p>Professor Estrangeiro Convidado</p>		<p>60</p>