



CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU*
ESPECIALIZAÇÃO

MBA em Gestão Empresarial



Coordenação Acadêmica: Prof. André Limeira, Doutor

Código no SIGA: TMBAGE*12_38

JUSTIFICATIVA

Em países emergentes como o Brasil, existe uma grande demanda a nível nacional por cursos de especialização em gestão empresarial, um MBA de cunho generalista, amplo e abrangente do ponto de vista prático.

OBJETIVO DO CURSO

Desenvolver visão estratégica, permitindo aos alunos uma maior eficiência no processo decisório.
Desenvolver a capacidade de analisar, estruturar e sintetizar as informações relacionadas à área de gestão empresarial.
Desenvolver habilidades pessoais em comunicação, planejamento e liderança

PÚBLICO ALVO

Profissionais cujo ponto atingido em suas carreiras os obrigue a alcançar novos níveis de formação acadêmica.
Profissionais que sintam necessidade de reciclagem.
Profissionais que aspirem a cargos executivos em suas empresas e que necessitam - além de experiência profissional - de sólidos conhecimentos de todas as áreas ligadas à gestão empresarial.

METODOLOGIA DO TCC

Forma de Orientação:

O trabalho terá acompanhamento e orientação à distância pelo orientador do TCC e pessoalmente pelo coordenador acadêmico executivo do curso em todas as vezes que este estiver na unidade onde o curso é oferecido.

Critérios de correção:

O trabalho de conclusão de curso deve ser desenvolvido sobre um projeto de negócio, sendo que parte do trabalho pode ser elaborada em grupo de até quatro componentes para desenvolvimento dos capítulos I e II, que representam a parte comum, e o terceiro capítulo individual sobre um dos temas técnicos sugeridos para análise de viabilidade do projeto. Deve ser indicado que o tema seja desafiador e que venha a contribuir para a evolução profissional dos participantes. O TCC é um Plano de Negócios que deve ser viável e de aplicação prática.

O produto do Trabalho de Conclusão de Curso do MBA em Gestão Empresarial é um projeto de negócio dedicado ao:

- Lançamento de um novo produto

- Surgimento de uma nova empresa,
- Desenvolvimento de algo novo, ou existente, em determinada área da empresa, visto sob um novo enfoque.
- Outra proposta a ser discutida com o Orientador Acadêmico.

O TCC é desenvolvido ao final do curso, após o término da última disciplina – Jogos de Negócios – sendo entregue em duas etapas que seguem datas acordadas com o Orientador Acadêmico, de acordo com o Manual do TCC que é distribuído à turma. Cada etapa diz respeito a uma parte do projeto de negócio, sendo que o seu somatório é um projeto completo.

Prazo de entrega:

As entregas são feitas em até 120 dias após a realização da última disciplina do curso.

DOCUMENTOS BASE

- a) Regimento do Programa FGV Management e Regulamento dos cursos FGV Management.**
- b) Norma de Padronização da Apresentação TCC 11/2009 e Apenso a Norma 11/2009.**

DISCIPLINA ISENTA DE PROVA

Jogos de Negócios

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: Análise estrutural da indústria e de cenários econômicos globais. Estratégias Competitivas. Elaboração de Plano Estratégico. Gestão Estratégica de Marketing. Gestão de Recursos Financeiros. Gestão de Produção. Gestão de Recursos Logísticos. Gestão de Recursos Humanos. Análise de Riscos e tomada de decisões Tático-Operacionais. Negociação empresarial. Feedback de desempenho individual e/ou coletivo.

PROGRAMA DO MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL

PARTE COMUM (Núcleo Fundamental)	264 horas aula
1) Economia Empresarial	24
2) Finanças Corporativas	24
3) Gestão Contábil Financeira	24
4) Gestão de Pessoas	24
5) Gestão da Qualidade e Processos	24
6) Gestão de Projetos	24
7) Gestão Estratégica	24
8) Gestão Estratégica da Tecnologia da Informação	24
9) Marketing	24
10) Matemática Financeira	24
11) Negociação	24
PARTE COMPLEMENTAR	96 horas aula
1) Fundamentos do Direito Empresarial	24
2) Gestão de Estratégica de Custos	24
3) Orçamento e Controle	24
4) Jogos de Negócios	24
Tópicos Especiais	72 horas aula
1) Gestão Comercial	24
2) Ética e Responsabilidade Social	24
3) Liderança e Desenvolvimento de Equipes	24
Total	432 horas aula

Ementa das disciplinas

PARTE COMUM

1. ECONOMIA EMPRESARIAL

Carga Horária: 24 Horas-aula

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. Balança 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 papel do governo e blocos econômicos.

2. FINANÇAS CORPORATIVAS

Carga Horária: 24 Horas-aula

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.

3. GESTÃO CONTÁBIL FINANCEIRA

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Fundamentos da Contabilidade. Demonstrações Contábeis de acordo com a Lei das S/A: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado, Mutações do Patrimônio Líquido, Demonstração do Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado. Participações Societárias e variações do Patrimônio Líquido. Situação financeira x situação econômica. Critérios de análise econômico-financeira: análise vertical, horizontal e indicadores de liquidez, endividamento, lucratividade e rentabilidade.

4. GESTÃO DE PESSOAS

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Mudanças comportamentais. Gestão do autoconhecimento. Tipologia comportamentais e auto-conhecimento. Aprendizagem e comportamento organizacional. O líder como educador. Processos de comunicação. Comunicação interpessoal. Canais de comunicação formais e informais. Motivação. Aspectos conceituais e teorias motivacionais. Liderança como essência da gestão. Líder coach versus líder mentor. Competências e desenvolvimento de liderança. Formação e desenvolvimento de equipes.

5. GESTÃO DA QUALIDADE E PROCESSOS

Carga Horária: 24 Horas-aula

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 Sigma. Ciclo DMAIC e suas variações. Certificações ISO. Documentação da qualidade: controle, procedimentos e registros. Sistemas integrados de gestão. Métodos específicos de gestão. Modelo de gestão do Prêmio Nacional da Qualidade (PNQ). Metodologia para desenvolvimento e implementação do modelo de gestão pela qualidade. Fatores críticos de sucesso

6. GESTÃO DE PROJETOS

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Fundamentos de gerenciamento de projetos. Evolução dos Conceitos. PMI – PMBOK. As certificações em gerenciamento de projetos. Técnicas e ferramentas para gerenciamento. Elaboração de project charter; Criação de EAP - WBS (work breakdown structure). Diagrama de Gantt. Sequenciamento de Atividades e o método do caminho crítico (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).

7. GESTÃO ESTRATÉGICA

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Conceituação de estratégia. Aspectos da evolução do pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento estratégico. Definição de missão e visão, valores, política 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. Objetivos estratégicos, desenvolvimento de estratégias e planos de ação. Balanced Scorecard (BSC).

8. GESTÃO ESTRATÉGICA DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

TI nas Organizações – Estratégia e Conceitos. Fazendo negócios na economia digital. Tendências em Tecnologia da Informação. Planejamento e estratégia de TI. Modelo de forças competitivas. O impacto da tecnologia no Modelo de Porter. Modelo da cadeia de valor. Infraestrutura de TI. A revolução da Internet - E-business e E-commerce; B2C; B2B; Outros modelos; Mobile e-commerce. Aplicações nas Organizações - Sistemas de Informação, Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI), Governança de TI.

9. MARKETING

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Conceitos e definições básicas de marketing. Introdução ao marketing estratégico. O marketing estratégico como recurso de competitividade de organizações no atual cenário econômico. Ambiente de marketing. Segmentação de mercado. O mix de marketing frente ao mercado. Produto. Preço. Distribuição. Comunicação e promoção. Criação de valor de mercado. Influência da tecnologia nas estratégias de marketing. Planejamento de marketing e ferramentas de controle.

10. MATEMÁTICA FINANCEIRA

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Conceitos financeiros fundamentais. Juros Simples e Juros Compostos. Tipos de Taxas de Juros. Operações de Desconto. Equivalência de taxas e capitais. Cálculo do valor presente e valor futuro. Séries de Pagamentos - Séries Uniformes Antecipadas, Postecipadas e Diferidas. Sistemas de amortização: tabela price e sistema de amortização constante. Método de análise de fluxos de caixa. Desconto racional composto e desconto comercial.

11. NEGOCIAÇÃO

Carga Horária: 24 Horas-aula

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 e 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

PARTE COMPLEMENTAR

Nome da disciplina: Fundamentos do Direito Empresarial

Carga Horária: 24 Horas-aula

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 regulam a matéria e contratos em destaque. Direitos do consumidor e práticas corporativas. A tributação e o empreendimento: principais espécies tributárias, incidência e práticas de economia fiscal.

Nome da disciplina: Gestão Estratégica de Custos

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: As estratégias mercadológicas de preço. O significado das informações do demonstrativo de resultado. Custeio por contribuição versus por absorção. Análise custo-volume-lucro: ponto de equilíbrio, metas de vendas com objetivo de lucro. 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 fazer.

Nome da disciplina: Orçamento e Controle

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: Conceito de Orçamento. Finalidade do orçamento. Mecanismos orçamentários. Consolidação do Orçamento: balanço patrimonial projetado, demonstração de resultados projetados, fluxos-de-caixa projetados. Controle: centro de receita, centro de custo padrão, centro de custo discricionário.

Nome da disciplina: Jogos de Negócios

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: Análise estrutural da indústria e de cenários econômicos globais. Estratégias Competitivas. Elaboração de Plano Estratégico. Gestão Estratégica de Marketing. Gestão de Recursos Financeiros. Gestão de Produção. Gestão de Recursos Logísticos. Gestão de Recursos Humanos. Análise de Riscos e tomada de decisões Tático-Operacionais. Negociação empresarial. Feedback de desempenho individual e/ou coletivo..

TÓPICOS ESPECIAIS

Nome da disciplina: Gestão Comercial

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: Criação da área comercial. Recrutamento e seleção de equipes. Formas de remuneração. Administração de vendas. Aspectos comportamentais dos vendedores. Definição de metas. Análise de resultados. Ética e moralidade. O papel da ética para o vendedor. Gerenciamento pessoal, do tempo e do território. Motivação dos vendedores. Avaliação dos vendedores. Gestão comercial voltada para resultados. Gestão estratégica de vendas.

Nome da disciplina: Ética e Responsabilidade Social

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: Os principais dilemas éticos nas organizações brasileiras. O campo da Ética. Ética e moral. Dilemas éticos. Valores e virtudes. Sistemas de entendimento em conflitos éticos. Utilitarismo ético: o bem comum. A Ética e o dever. Relativismo ético. Equacionamento de dilemas éticos. Identificação do problema ético. Ética e credibilidade.

Nome da disciplina: Liderança e Desenvolvimento de Equipes

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa: Modelos de gestão. Elementos da cultura e do clima organizacional. Valores/crenças e missão. Gestão das competências organizacionais e funcionais/habilidades gerenciais. Coaching. Avaliação de desempenho – auto-avaliação e avaliação 360°. Gestão de Pessoas. Retenção de talentos, equipes e grupos. Relacionamentos organizacionais e interpessoais.