



Projeto Pedagógico de Curso

Pós-Graduação *Lato Sensu*

MBA em Gestão da produção

Sumário

1.	Nome do Curso e Área do Conhecimento	2
2.	Características Técnicas do Curso	2
3.	Público Alvo.....	2
4.	Critérios de Seleção	2
5.	Justificativa do Curso	3
6.	Objetivos do Curso.....	3
7.	Metodologia de Ensino e Aprendizagem	3
8.	Estágio Não Obrigatório.....	6
9.	Matriz Curricular	7
10.	Carga Horária	7
11.	Conteúdo programático.....	7
12.	Infraestrutura Física e Pedagógica.....	22

1. Nome do Curso e Área do Conhecimento

Nome do Curso: MBA em Gestão da produção

Grande Área: Engenharias (30000009)

Área de Avaliação (CAPES): Engenharias III

Área do Conhecimento (CAPES): Engenharia de Produção (30800005)

Classificação OCDE: Engenharia, Produção e Construção

2. Características Técnicas do Curso

Modalidade: Educação a Distância

Número máximo de vagas por Polo/Unidade: 200 alunos

Período de Oferecimento: O curso possui entrada intermitente, respeitadas as datas de início e de fim cadastradas na oferta, bem como observado o período indicado para a sua integralização.

Limitações legais

Resolução CNE/CES Nº 1, de 06 de abril de 2018, que estabelece normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação *lato sensu*.

O candidato deverá ser graduado com diploma devidamente registrado segundo as normas estabelecidas pelo MEC.

3. Público Alvo

O MBA em Gestão da Produção destina-se aos gestores comprometidos com a produtividade e bom desempenho da organização. Destacamos, também, o nicho envolvendo profissionais direta ou indiretamente envolvidos com o planejamento, organização, adequação, e uso de tecnologias para a gestão da produção sendo, nesse sentido, de interesse para profissionais envolvendo as áreas: Finanças, Engenharia, Comercial e *Marketing*.

4. Critérios de Seleção

O ingresso na pós-graduação será realizado por meio de processo seletivo descrito em Edital (inscrição, seleção e matrícula).

5. Justificativa do Curso

O curso de MBA em Gestão da Produção ressalta, através do conteúdo de suas disciplinas, a importância e os diferenciais envolvidos no gerenciamento de processos produtivos, inserindo tecnologias e estratégias em custos, vendas, transporte e distribuição de produtos para as atuais empresas. Compreender o fluxo de materiais juntamente com os conceitos em *marketing* e comunicação também se fazem necessários uma vez que refletem no desempenho de todo o processo produtivo.

6. Objetivos do Curso

6.1. Objetivos Gerais

- Preparar, atualizar e qualificar profissionais segundo abordagens integradas e metodologias envolvidas na gestão de uma cadeia produtiva.

6.2. Objetivos Específicos

- Desenvolver os conhecimentos e contextualizar cenários econômicos;
- Conhecer técnicas relacionadas ao processo produtivo, como PCP e gestão financeira;
- Apresentar conceitos envolvendo a gestão de custos, vendas e *marketing*.

7. Metodologia de Ensino e Aprendizagem

O desenvolvimento das disciplinas do curso se dará no ambiente virtual, onde o aluno cumprirá 40 horas por disciplina.

Estas 40 horas são compostas pelo estudo dos diversos insumos pedagógicos disponibilizados, como:

- ✓ materiais de leitura;
- ✓ videoaulas;
- ✓ slides;
- ✓ podcasts;
- ✓ indicações de leituras extras como artigos e capítulos de livros.

Como parte do modelo acadêmico, também contabilizamos:

- ✓ a interação com os tutores para esclarecimentos de dúvidas pedagógicas (via Fórum);
- ✓ a realização da avaliação disciplinar pelo aluno.

Vale ressaltar que cada aluno é único e tem seu próprio tempo para aprendizagem. Alguns conseguem assimilar o conteúdo com mais agilidade, outros precisam retomar as leituras e videoaulas para tornar sua aprendizagem efetiva.

O tempo gasto pelo aluno para o entendimento de cada disciplina depende também da sua familiaridade com o tema, ou seja, o conhecimento prévio que o aluno tem em relação a temática abordada.

No ambiente virtual, o aluno encontrará o conteúdo das disciplinas, organizados em temas/webaulas.

Para cada um deles, o aluno realizará um conjunto de atividades baseadas em leitura de textos de fundamentação teórica e acesso a recursos audiovisuais.

Um tutor apoiará as atividades realizadas no ambiente virtual, atendendo o aluno nas suas dúvidas por meio de ferramentas de comunicação.

O aluno, ao iniciar os seus estudos, terá um encontro presencial para acolhida/ambientação; esse encontro terá como objetivos:

- ✓ Integrar o aluno ao curso de Pós-Graduação.
- ✓ Dialogar e esclarecer as dúvidas sobre a proposta pedagógica do curso e as regras acadêmicas.
- ✓ Apresentar ao aluno o Ambiente Virtual de Aprendizagem (o primeiro acesso; o envio de documentos; os serviços de secretaria e financeiro; a disciplina Ambientação; a tutoria online; o boletim acadêmico; as disciplinas e seus conteúdos; a biblioteca virtual; entre outros).
- ✓ Proporcionar um momento de Network aos pós-graduandos.

Avaliação do Desempenho do Aluno

O aluno deverá realizar as atividades propostas no ambiente virtual. A realização das atividades irá compor sua frequência no curso, que será considerada para a sua aprovação.

A atividade avaliativa que o aluno realizará para compor a sua média é a Avaliação Virtual (AV); essa atividade é obrigatória e estará disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA, conforme cronograma de seu curso.

Para a aprovação em cada uma das disciplinas, o aluno deverá obter frequência de, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) e nota igual ou superior a 7,0 (sete).

As notas devem ser expressas no intervalo de 0 (zero) a 10 (dez).

O aluno que obtiver média inferior a 7,0 (sete) nas disciplinas terá direito ao Programa de Dependência e Recuperação – PDR, mediante a solicitação de requerimento e respeitando o período de jubramento do curso.

O PDR será realizado no ambiente virtual de aprendizagem, sendo que o aluno terá acesso ao conteúdo da disciplina e realizará uma Avaliação Virtual - AV, e a nota obtida substituirá a média do aluno.

Para a obtenção do **Certificado** de Pós-graduação *Lato Sensu* – especialização, o aluno deverá cumprir todas as condições seguintes:

- ✓ Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) em todas as disciplinas;
- ✓ Nota igual ou superior a 7,0 (sete) em todas as disciplinas.

Certificação

O Certificado de conclusão de curso de Especialização será acompanhado por histórico escolar, em cumprimento às exigências da Resolução CNE/CES nº1, de 06 de abril de 2018, da Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação.

Composição do Corpo Docente

O corpo docente do curso é constituído por profissionais qualificados, com comprovado saber em sua área de atuação, conforme Resolução CNE/CES nº1, de 06 de abril de 2018, sendo integrado, no mínimo, por 30% (trinta por cento) de portadores de título de pós-graduação *stricto sensu*, isto é, portadores de títulos de Mestrado e Doutorado, obtidos em programas de pós-graduação *stricto sensu* devidamente reconhecidos pelo poder público em território nacional, ou revalidados, conforme legislação vigente. Os demais docentes são certificados em nível de especialização, pós-graduação *lato sensu*, de reconhecida capacidade técnico-profissional.

8. Estágio Não Obrigatório

O estágio curricular não obrigatório tem como finalidade estimular o aluno a desenvolver atividades extracurriculares, para que possa inter-relacionar os conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso e aplicá-los na solução de problemas reais da profissão, proporcionando o desenvolvimento da análise crítica e reflexiva para os problemas socioeconômicos do país, de acordo com a Resolução de Estágio curricular não obrigatório vigente na Instituição.

O estágio curricular não obrigatório do curso de Pós-Graduação *Lato Sensu* segue as diretrizes estabelecidas pela Lei Nº 11.788/2008.

Os principais objetivos da prática do estágio curricular não obrigatório são:

- I. proporcionar o exercício do aprendizado comprometido com a realidade socioeconômica-política do país;
- II. propiciar a realização de experiências de ensino e aprendizagem visando à educação profissional continuada, alicerçada no desenvolvimento de competências e habilidades e ao exercício do pensamento reflexivo e criativo; e
- II. incentivar o trabalho de pesquisa e investigação científica, visando ao desenvolvimento da ciência, da tecnologia e da cultura.

A carga horária é definida pela concedente de estágio, não podendo ultrapassar a carga horária máxima de 6 (seis) horas diárias e 30 (trinta) horas semanais, as quais podem ser realizadas em empresas públicas ou privadas, instituição de pesquisa, órgãos governamentais e não governamentais, e as próprias unidades da Universidade, desde que sigam às condições adequadas para que o estagiário possa aprofundar os seus conhecimentos teóricos e práticos adquiridos no curso.

Para o Curso de Pós-Graduação EAD, a prática do estágio curricular não obrigatório é permitida durante a vigência do curso, não podendo exceder em um mesmo campo de estágio o período de 2 (dois) anos.

Os estágios curriculares não obrigatórios devem estar apoiados em Termo de Compromisso e de comum acordo com a Instituição, devendo explicitar não somente os aspectos legais específicos, como também os aspectos educacionais e de compromisso com a realidade social.

O Planejamento do Estágio Curricular Não Obrigatório é de responsabilidade do coordenador de curso/professor orientador e também do Departamento de Estágios.

9. Matriz Curricular

DISCIPLINAS	CH PRÁTICA	CH TEÓRICA	CH TOTAL
Ambientação	0h	0h	0h
Análise de cenários econômicos	0h	40h	40h
Gestão de produção	0h	40h	40h
Armazenagem, gestão de transportes e distribuição	0h	40h	40h
Gestão de custos logísticos	0h	40h	40h
Gestão de vendas	0h	40h	40h
Plano de marketing	0h	40h	40h
Planejamento de comunicação	0h	40h	40h
Gestão financeira	0h	40h	40h
Ferramentas digitais de estratégias organizacionais	0h	40h	40h

10. Carga Horária

A carga horária de 360h constitui o conteúdo ministrado em 9 (nove) disciplinas.

11. Conteúdo programático

Disciplina: Ambientação

Ementa: Histórico da Educação a Distância. Legislação da Educação a Distância no Brasil. Potencialidades da Educação a Distância. Flexibilidade de Acesso. Tecnologias para apoio à pesquisa. Aprendizagem colaborativa. Características do aluno na EAD. Boa convivência virtual: netiquetas.

Conteúdo Programático 1: Histórico da Educação a Distância.

Conteúdo Programático 2: Legislação da Educação a Distância no Brasil.

Conteúdo Programático 3: Potencialidades da Educação a Distância.

Conteúdo Programático 4: Flexibilidade de Acesso.

Conteúdo Programático 5: Tecnologias para apoio à pesquisa.

Conteúdo Programático 6: Aprendizagem colaborativa.

Conteúdo Programático 7: Características do aluno na EAD.

Conteúdo Programático 8: Boa convivência virtual: netiquetas.

Bibliografia:

ALVES, L. Educação a distância: conceitos e história no Brasil e no mundo. **Associação Brasileira de Educação A Distância**, São Paulo, v. 10, n. 7, p.85-92, out. 2011. Mensal. Disponível em: <http://www.abed.org.br/revistacientifica/Revista_PDF_Doc/2011/Artigo_07.pdf>. Acesso em: 19 fev. 2018.

GOTTARDI, M. de L. A autonomia na aprendizagem em educação a distância: competência a ser desenvolvida pelo aluno. **Associação Brasileira de Educação a Distância**, São Paulo, v. 14, n. 8, p. 110-123, dez, 2015. Mensal. Disponível em: <http://seer.abed.net.br/edicoes/2015/08_A_AUTONOMIA_NA_APRENDIZAGEM.pdf> Acesso em: 19 fev. 2018.

LITTO, F. M. FORMIGA, M. M. M. (org.) **Educação a distância: o estado da arte**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2009.

MOORE, Michael; KEARSLEY, Greg. **Educação a Distância, uma visão integrada**. São Paulo: Thompson Learning, 2007.

MORAES, M. C. **O Paradigma educacional emergente**. Campinas – SP: Papirus, 1997.

MORAN, J. M. MASETTO, M. T. BEHRENS, M. A. **Novas Tecnologias e Mediação Pedagógica**. 21ª Ed. Campinas, SP: Papirus, 2013.

MORAN, J. M. **O Uso das Novas Tecnologias da Informação e da Comunicação na EAD - uma leitura crítica dos meios**. <http://portal.mec.gov.br/seed/arquivos/pdf/T6%20TextoMoran.pdf>. Acesso em: 16 de fev de 2018.

PIVA, D. J. PUPO, R. GAMEZ, L. OLIVEIRA, S. **EAD na Prática: Planejamento, métodos e ambientes de educação online**. São Paulo: Elsevier, 2011.

Disciplina: Análise de cenários econômicos

Ementa: A disciplina traz os fundamentos teóricos e metodológicos para a análise da conjuntura econômica nacional e internacional, com atenção aos níveis micro e macroeconômicos cujo comportamento afeta, de forma relevante, as decisões empresariais e governamentais sobre os mercados e à dinâmica da concorrência entre as empresas em um determinado setor. Também será apresentada de forma breve a evolução recente da economia brasileira e internacional, uma vez que este conhecimento complementa os fundamentos necessários para a aplicação das ferramentas metodológicas para análise de cenários econômicos.

Competências e Habilidades:

- Compreender a importância da análise de cenários econômicos para a tomada de decisões e planejamento estratégico;
- Identificar as ferramentas disponíveis para as análises necessárias;
- Aprender como utilizar a análise e construção de cenários para o planejamento estratégico;
- Compreender como as questões micro e macroeconômica são essenciais e afetam a gestão dos negócios;

Conteúdo Programático 1: Planejamento estratégico e o impacto das questões micro e macroeconômicas na gestão de negócios.

Neste bloco abordaremos o conceito sobre planejamento estratégico, sua importância no crescimento sustentável das empresas, bem como o conceito sobre micro e macroeconomia dentro do processo de elaboração e análise de cenários econômicos.

Conteúdo Programático 2: Histórico da Economia Brasileira Contemporânea – anos 80 a 2020.

Neste bloco abordaremos a evolução da economia brasileira desde os anos 80 até os anos 2020. Este conhecimento é essencial para entender os movimentos econômicos e suas reações anteriores, de forma que sejam elaborados novos cenários e analisados os pontos possíveis e necessários para criação de planos sobressalentes, dentro dos cenários previstos, ou até mesmo elaboração de novos cenários.

Conteúdo Programático 3: Relações com os mercados interno e externo e o impacto das decisões governamentais sobre a economia e dinâmica da concorrência entre as empresas.

Neste bloco abordaremos as relações entre os mercados interno e externo de forma a entender como as importações e exportações são afetadas pelas taxas cambiais e demais decisões governamentais, como são formadas as taxas cambiais e, principalmente, como esse relacionamento impacta na elaboração e análise de cenários econômicos.

Conteúdo Programático 4: Ferramentas para análise e construção de cenários.

Neste bloco abordaremos as principais ferramentas para análise e construção de cenários, como por exemplo: análise do ambiente competitivo, análise PESTEL, análise de ambiente interno e externo, bem como dicas para a realização da projeção de cenários adequada.

Bibliografia:

CRUZ, Tadeu. **Manual de Planejamento Estratégico**. São Paulo: Grupo GEN, 2017

GREWAL, Dhruv. **Marketing**. Porto Alegre: Grupo AMGH, 2016.

LACERDA, Antônio Corrêa D. **Economia brasileira**. São Paulo: Editora Saraiva, 2018.

LOPES, Luiz M. **Macroeconomia - Teoria e Aplicações de Política Econômica, 4ª edição**. São Paulo: Grupo GEN, 2018.

THOMPSON, Arthur A.; II, A. J S.; GAMBLE, John E. **Administração estratégica**. Porto Alegre: Grupo AMGH, 2011.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval D. **ECONOMIA: Micro e Macro**. São Paulo: Grupo GEN, 2015.

Bibliografia complementar:

CORSI, Francisco L.; CAMARGO, José M.; PAULINO, Luis A.; et al. **Economia brasileira: da colônia ao governo Lula**. São Paulo: Editora Saraiva, 2010

FERREIRA, Paulo Vagner. **Análise de cenários econômicos**. Curitiba: Intersaberes, 2015.

GREMAUD, Amaury P.; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval D.; JR., Rudinei T. **Economia Brasileira Contemporânea, 8ª edição**. São Paulo: Grupo GEN, 2016.

MANKIW, N. G. **Introdução à economia: princípios em micro e macro**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

Disciplina: Gestão de Produção

Ementa: A disciplina Gestão da Produção apresenta os principais elementos que caracterizam um sistema de produção. Em vista de um cenário de competitividade, destacam-se diferentes sistemas de produção, classificados quanto a natureza, grau de padronização, modo de produção ou tipo de operação de produção. Para que a gestão da produção seja realizada, é indispensável compreender as aplicações do Planejamento e Controle da Produção, que deverá ser aplicado a longo, médio e curto prazo. Destacam-se diferentes dinâmicas para a coordenação de ordens de produção, como MRP, Kankan, revisões contínuas e periódicas. Por fim, para gerenciar a produção, é preciso aplicar operações logísticas, como controle de pedidos, estoque, armazenagem e transporte.

Competências e Habilidades

- Analisar os tipos e características dos sistemas de produção.
- Apontar os princípios e ferramentas de produção enxuta e QRM.
- Identificar ferramentas de planejamento a longo, médio e curto prazo.
- Compreender os principais métodos de programação de projetos.
- Gerenciar atividades de projeto.

- Conhecer diferentes ferramentas para o gerenciamento logístico da produção.

Conteúdo Programático

Conteúdo Programático 1: Sistemas de produção: características e tipologias

Classificação quando a natureza do produto: bens ou serviços; produção puxada e empurrada, produção contínua, repetitiva em massa, repetitiva em lote e por projeto. Lean Manufacturing, Quick Response Manufacturing (QRM) e a Indústria 4.0.

Conteúdo Programático 2: Planejamento e Controle de produção: Diferentes horizontes de planejamento.

Planejamento estratégico, tático e operacional. Dinâmica dos sistemas de coordenação de ordens: MRP, Kanban, revisão contínua e revisão periódica.

Conteúdo Programático 3: Planejamento de projetos

Características de projetos e estágios de ciclo de vida. Técnica de avaliação e revisão de programas PERT (*program evaluation review technique*); Método do caminho crítico COM (*Critical path method*).

Conteúdo Programático 4: Logística empresarial

Etapas de processamento de pedidos, controle de estoques e armazenagem, gestão do transporte.

Bibliografia básica

CHIAVENATO, I. **Gestão da produção: uma abordagem introdutória**. 3ª ed. Barueri, SP: Manoele, 2014.

FILHO, A.G.A. **Gestão da Produção e Operações**. São Paulo: Atlas, 2009.

TUBINO, D.F. **Manufatura enxuta como estratégia de produção: A chave para a produtividade industrial**. São Paulo: Atlas, 2015

Bibliografia complementar

ANTUNES, J. *et al.* **Sistemas de produção: Conceitos e práticas para projeto e gestão da produção enxuta**. Porto Alegre: Bookman, 2008.

BALLOU, R, H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, Organização e Logística Empresarial**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BOWERSOX, D. J. *et al.* **Gestão Logística da Cadeia de Suprimentos**. Porto Alegre: AMGH, 2014.

TUBINO, D. F. **Planejamento e Controle da Produção: Teoria e Prática**. 2ª ed. São Paulo, Atlas, 2009.

WIENEKE, F. **Gestão da produção: planejamento da produção e atendimento de pedidos**. São Paulo: Editora Blucher, 2009.

Disciplina: Armazenagem, Gestão de Transportes e Distribuição

Ementa: Esta disciplina está fundamentada em três importantes pilares da logística: armazenagem, transportes e distribuição. Na importância da logística o aluno irá se aprofundar nos princípios logísticos, bem como calcular os níveis de serviço e a importância da terceirização logística. No processamento de pedidos e tecnologia, serão abordados a importância dos gerenciadores de transporte e armazenagem (TMS - *Transportation Management System*, WMS – *Warehouse Management System*) e sua interface com outros sistemas. Em transportes, serão abordados os diferentes modais, além dos métodos de seleção do modal, voltados para a competitividade da empresa. A última etapa será focada na armazenagem, administração de armazéns, estruturas de armazenagem assim como as atividades rotineiras e estratégicas de manuseio e embalagens de produtos.

Competências e Habilidades:

- Conhecer técnicas de terceirização de toda ou parte das operações logísticas;
- Atuar na cadeia de suprimentos, implantando melhorias nos sistemas de armazenagem, transporte e distribuição;
- Desenvolver estratégias de armazenagem;
- Promover melhorias nos sistemas de distribuição.
- Escolher modais de transporte de acordo com objetivos diferentes como custos, integridade da mercadoria, volume transportado e tempos de entrega.
- Saber seu papel dentro da logística e poder opinar tecnicamente sobre melhorias;

Conteúdo Programático 1: A Cadeia de suprimentos e a importância da logística. Como o custeio, o nível de serviço, os indicadores como os KPIs impactam e sinalizam as ações diretas na logística, servindo como base para uma terceirização logística

Conteúdo Programático 2: Processamento de pedidos e tecnologia. A importância dos softwares como o TMS - *Transportation Management System* e o WMS – *Warehouse Management System*, a sua interface e integração com ERP afetando diretamente a gestão de distribuição na cadeia de suprimentos

Conteúdo Programático 3: Modais de transporte e a seleção de modais são um ponto nevrálgico de qualquer operação logística, a importância da roteirização adequada e as melhores maneiras de consolidar e otimizar os fretes.

Conteúdo Programático 4: A armazenagem é um pilar logístico, a maneira como se armazena internamente, quais as estruturas mais adequadas aos tipos de produtos e sua administração definirá o sucesso logístico de uma operação assim como as atividades rotineiras e estratégicas de manuseio e embalagens de produtos.

Bibliografia

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial**. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

BOWERSOX, D. J.; COOPER, M. B.; CLOSS, D. J. **Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2013.

CAIXETA-FILHO, J. V.; MARTINS, R. S. **Gestão Logística do Transporte de Cargas**. São Paulo: Atlas, 2014.

CAXITO, F. **Logística - um enfoque prático** – 3ª ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2019.

DIAS, M. A. **Logística, transporte e Infraestrutura: armazenagem, operador logístico, gestão via TI e multimodal**. São Paulo: Atlas, 2012.

LUDOVICO, N. **Gestão de produção e logística**. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

NOGUEIRA, A. S. **Logística Empresarial**. 2ª edição. São Paulo: Grupo GEN, 2018.

NOVAES, A. G. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição: Estratégia, Operação e Avaliação**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

PONTES, H. L. J.; ALBERTIN, M. R. **Logística e distribuição física**. Curitiba: InterSaberes, p. 27, 2017.

SIMCHI-LEVI, D.; KAMINSKY, P.; SIMCHI-LEVI, E. **Cadeia de suprimentos projeto e gestão: conceitos, estratégias e estudos de caso**. 3ª ed. São Paulo: Bookman, 2009.

Demais referências:

GRANT, D. B. **Gestão de Logística e Cadeia de Suprimentos**. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

PAOLESCHI, B. **Estoques e Armazenagem**. São Paulo: Érica, 2018.

Disciplina: Gestão de Custos Logísticos

Ementa: Conceitos Básicos de Custos; Introdução aos custos aplicados à logística. *Trade-offs* nas decisões logísticas e seus impactos nos custos. Conceito de Custo de Oportunidade. Visibilidade e oportunidades na gestão dos custos logísticos. Custo Logístico Total e TCO (*Total Cost of Ownership*). Elementos dos Custos Logísticos. Características dos Custos de Transporte, Armazenagem e Estoque.

Competências e Habilidades:

- Identificar as características dos custos logísticos na gestão da cadeia de suprimentos;
- Entender os *trade-offs* existentes na gestão da logística e seus impactos;
- Compreender os principais conceitos e ferramentas na gestão de custo na logística;
- Tomar decisões logísticas mais fundamentadas.

Conteúdo Programático 1: Introdução aos custos aplicados à logística.

Conteúdo Programático 2: Elementos dos Custos Logísticos.

Conteúdo Programático 3: Características dos Custos de Estoque e Armazenagem.

Conteúdo Programático 4: Características dos Custos de Transportes.

Bibliografia:

AMARAL, J. V.; GUERREIRO, R. Conhecimento e Avaliação dos Trade-offs de Custos Logísticos: um Estudo com Profissionais Brasileiros. **Revista Contabilidade & Finanças**, [online], v. 25, n. 65, 2014.

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos**: Planejamento, Organização e Logística Empresarial. Porto Alegre: Bookman, 2006.

FARIA, A.C.; COSTA, M. F. G. **Gestão de custos logísticos**. São Paulo: Atlas, 2013.

HAYES, L. **Finanças para Gerentes**. Rio de Janeiro: Record, 2009.

Pittman, P. H.; Atwater, J. B. **APICS Dictionary** – Sixteenth Edition. Indiana University Southeast, 2019.

Demais referências:

BOWERSOX, D. J.; COOPER, M. B.; CLOSS, D. J. **Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2013.

LIMA, M. **Custos logísticos no Brasil 2016**. Disponível em: <<https://www.ilos.com.br/web/custos-logisticos-no-brasil-2016>>. Acesso em: 28 jul. 2021.

MARTINS, Ricardo et al. Decisões estratégicas na logística do agronegócio: compensação de custos transporte-armazenagem para a soja no estado do Paraná, **Revista Contabilidade & Finanças**, [online], v. 9, n. 1, 2005.

PADOVEZE, C. L. **Manual de Contabilidade Básica**. Uma introdução à Prática. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

Disciplina: Gestão de Vendas

Ementa: Planejamento e Gestão de Vendas. Gestão da Força de Vendas. Técnicas de Negociação. Merchandising e Promoção de Vendas.

Conteúdo Programático 1: Planejamento e Gestão de Vendas - Etapas e Objetivos: Etapas do processo de venda; Objetivos de vendas estratégicos, táticos e operacionais.

Apresentar todas as etapas do processo de vendas, como se traça os objetivos de vendas de uma empresa e as análises necessárias para tomadas de decisão na área.

Conteúdo Programático 2: Planejamento e Gestão de Vendas – Diagnóstico de ambiente interno e externo para apoio as vendas.

Apresentar metodologias que auxiliam no diagnóstico da estrutura de ambiente que auxilie a força de vendas potencializando seu desempenho.

Conteúdo Programático 3: Gestão da Força de Vendas 01: Funções, estruturação e dimensionamento da força e vendas, definição de territórios, cobertura do mercado e divisão da força de vendas: Métodos de previsão de vendas.

Discutir quais os melhores critérios para a estruturação de uma força de vendas, divisões de território e metodologias de previsão.

Conteúdo Programático 4: Gestão da Força de Vendas 02: Critérios de acompanhamento do desempenho da força de vendas em relação aos objetivos empresariais.

Mostrar as opções de critérios de acompanhamento de performance de força de vendas existentes.

Conteúdo Programático 5: Técnicas de Negociação 01: Etapas do processo de negociação; Organização da Equipe de Vendas. Mensuração de desempenho e produtividade.

Apresentar as etapas existentes em um processo de negociação e como as mesmas devem ser seguidas. Discutir as melhores práticas na organização de uma equipe de vendas e possibilidades de mensuração da produtividade das mesmas.

Conteúdo Programático 6: Técnicas de Negociação 02: Motivação e liderança aplicados à vendas e negociação.

Mostrar princípios de motivação e liderança que podem ser aplicados a estratégias de vendas e negociação com apresentação de casos práticos.

Conteúdo Programático 7: Merchandising e Promoção de Vendas - O que é / Tipos

Mostrar o que é um composto promocional com as implicações vinculadas a preço. Apresentar os tipos de promoções existentes (vendas e institucional) bem como exemplos de utilização.

Conteúdo Programático 8: *Merchandising* e Promoção de Vendas – Legislação: Noções sobre os aspectos legais em vendas. Principais aspectos do Código de Defesa do Consumidor. Propaganda e publicidade enganosa e abusiva.

Discutir as implicações legais na realização de promoções, legislações existentes e pontos de atenção frente ao Código de Defesa do Consumidor.

Bibliografia:

BLESSA, R. **Merchandising no Ponto de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2007.

MOREIRA, J. C. T. **Administração de Vendas**. 2 Ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

RIZZATTO N., L. A. **Comentários ao Código de Defesa do Consumidor**. 4 ed. São Paulo: Ed. Saraiva, 2009.

Disciplina: Plano de Marketing

Ementa: Planejamento Estratégico de Marketing. Estrutura e elaboração de Plano de Marketing. Análises e Diagnósticos. Avaliação e Controle do Plano de Marketing.

Conteúdo Programático 1: Planejamento Estratégico de Marketing. Livro de apoio: Kotler (2000); Livro de apoio: Kotler (2017)

Fundamentos relativos ao que é um Plano de Marketing e sua importância nas organizações contemporâneas. Texto de Apoio: Kotler (2000).

Conteúdo Programático 2: Planejamento Estratégico de Marketing: Estrutura/Roteiro de Plano de Marketing e Gestão da Inovação Dentro de um Plano de Marketing - Fazer Melhor ou Diferente.

Apresentar as etapas que compõe um Plano de Marketing: Levantamento de Informações, Análise, Diagnóstico e Plano de Ação. Discutir potenciais alternativas de se inovar na gestão de marketing de uma empresa. Texto de Apoio: Kotler (2000). Livro de apoio: Kotler (2017).

Plano de Marketing - Análise Microambiente: Apresentar as possíveis análises que devem ser realizadas na primeira etapa de um plano de marketing sob o ponto de vista de microambiente. Fundamentos de análise dos 4Ps - Preço, Produto, Praça e Ponto de Venda. Texto de Apoio: Ambrósio (2007).

Conteúdo Programático 3: Análise da Concorrência e Macroambiente

Apresentar modelos de análise de concorrência (4Ps, padrões de reação e estratégias). Mostrar a estrutura de uma análise de fatores macroambientais políticos - legais, econômicos, sociais, naturais e tecnológicos. Texto de Apoio: Ambrósio (2007). Livro: Porter (2005).

Plano de Marketing - Ferramentas de Diagnósticos: Matriz SWOT, BCG e Outras Ferramentas de Diagnóstico - Discutir as principais ferramentas de diagnósticos existentes tais como SWOT e BCG, apresentando aos alunos exemplos de construção e interpretação dos resultados. Texto de Apoio: Kotler (2000).

Conteúdo Programático 4: Controles: Implementação e Controle

Plano de Marketing - Criação de Diagnósticos - Apresentar modelos de criação de diagnósticos tendo como base as ferramentas existentes hoje, tais como SWOT, BCG e Ansoff. Apoio: Kotler (2000).

Plano de Marketing – Implementação: Como Estabelecer Objetivos e Construção de um Plano De Ação.

Demonstrar como se deve estabelecer objetivos de marketing de forma clara e criteriosa, e desenvolver um plano de ação com todas as suas etapas. Texto de Apoio: POLIZEI (2005); Kotler (2000)

Discutir as principais fases que compõe a implementação de um plano de marketing bem como todos os controles e métricas possíveis para a avaliação de seus sucessos. Texto de Apoio: POLIZEI (2005); Kotler (2000; 2017).

Bibliografia:

AMBRÓSIO, V. Plano de marketing: passo a passo. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007. ISBN: 8576051397.

KOTLER, P. Administração de marketing: a edição do novo milênio. São Paulo: Prentice Hall, 2000. ISBN: 858791801X.

KOTLER, P.; KARTAJAYA, H.; SETIAWAN, I. – Marketing 4.0: do tradicional ao digital. São Paulo, Sextante. 2017. ISBN 978-85-431-0533-8

POLIZEI, E. Plano de marketing. São Paulo: Thomson Pioneira, 2005. ISBN: 9788522104925.

PORTER, M. E. Estratégia Competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

Disciplina: Planejamento de Comunicação

Ementa: Comunicação integrada de marketing. Estratégias e tendências no planejamento de comunicação. Etapas, modelos e objetivos do planejamento de comunicação. Ferramentas e planos da gestão da comunicação.

Competências e Habilidades:

- Conhecer a importância da comunicação e do planejamento no marketing.
- Analisar as principais estratégias, tendências e conceitos no planejamento de comunicação.
- Explorar diferentes etapas, métodos, modelos e objetivos do planejamento de comunicação.
- Avaliar diferentes ferramentas para o planejamento de comunicação e planos na gestão da comunicação.

Conteúdo Programático 1: Introdução à comunicação no contexto de marketing e seus elementos, ferramentas e sistemas.

Conteúdo Programático 2: As estratégias, tendências e conceitos contemporâneos do planejamento de comunicação.

Conteúdo Programático 3: Contextualização das principais etapas, métodos e modelos do planejamento e seus objetivos.

Conteúdo Programático 4: Apresentação de diferentes ferramentas para o planejamento de comunicação; Aplicações e planos na gestão da comunicação.

Bibliografia básica:

CÂMARA, M. T. **Planejamento integrado de comunicação**. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2020.

PEREIRA, C. **Planejamento de comunicação: conceitos, práticas e perspectivas**. Curitiba: InterSaberes, 2017.

PERUYERA, M. S. **Planejamento da comunicação**. Curitiba: Contentus, 2020.

Bibliografia Complementar:

LUPETTI, M. **Gestão estratégica da comunicação mercadológica: planejamento**. São Paulo: Cengage Learning, 2022.

MARTINO, L. M. S. **Teoria da comunicação: ideias, conceitos e métodos**. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2014.

VASCONCELOS, L. R. **Planejamento de comunicação integrada: manual de sobrevivência para as organizações do século XXI**. São Paulo: Summus Editorial, 2009.

Disciplina: Gestão Financeira

Ementa: Administração Financeira. Valor do dinheiro no tempo e a taxa de Juros. Taxas e Amortização. Fontes de Financiamento e suas características. Avaliação do custo do capital.

Competências e habilidades:

- Incorporar os conceitos de capital, taxa de juros, montante e tempo da operação;
- Ser capaz de identificar quais as variáveis envolvidas e como devem ser utilizadas nos cálculos de matemática financeira;
- Compreender o conceito de inflação e suas causas, bem como os efeitos da inflação sobre os processos de tomada de decisão em uma empresa;
- Dominar cálculos relacionados aos dois sistemas de amortização: Sistema de Amortização Constante (SAC) e do Sistema Francês de Amortização (SFA/Price);

- Conhecer os conceitos de capital próprio e de terceiros e saber como alocá-los na contabilidade da empresa;
- Calcular variáveis relevantes como o valor presente (VP), valor presente líquido (VPL/NPV) e o *payback* médio;
- Entender sobre grau de alavancagem e o potencial do mesmo para estrutura financeira da empresa.

Conteúdo Programático 1: Conceitos fundamentais de gestão financeira. Juros. O valor do dinheiro no tempo. O consumo ao longo da linha do tempo tem valor diferenciado. A taxa de juros procura refletir o tempo adiado de consumo e o risco de não recebimento de parte ou do todo investido.

Conteúdo Programático 2: Capitalização simples e composta. Juros simples e juros compostos. Nos juros simples, não há a incorporação dos juros ao principal para efeito do cálculo dos juros do período seguinte. Nos juros compostos, em cada período contabilizado, os juros devem ser incorporados ao valor principal para o cálculo dos juros do próximo período.

Conteúdo Programático 3: Inflação, taxas de juros reais e nominais. O efeito da inflação sobre o poder aquisitivo da moeda deve ser considerado quando falamos em investimentos (e o retorno obtido a partir deles). Os juros reais mensuram o valor efetivamente conseguido com o investimento.

Conteúdo Programático 4: Sistemas de Amortização. As empresas podem realizar empréstimos e financiamentos por meio de sistemas de amortização constante (SAC) ou de prestações constantes (Price), com diferentes impactos em seu fluxo de caixa.

Conteúdo Programático 5: Fontes de financiamento. As empresas podem buscar (captar) os recursos necessários para financiar suas atividades a partir de fontes distintas, sendo que cada uma delas apresenta um custo diferenciado. Deve-se considerar que o prazo de financiamento também afetará o custo do dinheiro (em função do risco de crédito), sendo necessário compreender suas principais características.

Conteúdo Programático 6: Avaliação de investimento e custo de capital: próprio (dos sócios) ou de terceiros. Em cada uma dessas formas de captação de recursos, teremos expectativas a serem atendidas e riscos a serem considerados pelo gestor financeiro da empresa.

Conteúdo Programático 7: Alavancagem Financeira e Cálculo do Custo de Capital. Estudo do WACC (custo médio ponderado de capital). Como a empresa busca recursos em diversas fontes (arcando com diferentes custos), torna-se fundamental calcular qual o custo médio dos recursos que estão sendo captados para viabilizar a sua operação.

Bibliografia básica:

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. 4. ed. São Paulo: Atlas. 2009. ISBN13: 9788522453030

BERNARDI, L. A. **Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação**. São Paulo: Atlas, 2007. ISBN: 9788522442867

ASSAF NETO, A., LIMA, F. G, **Fundamentos de Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017. ISBN 9788597010138

CASAROTTO FILHO, N., KOPITKE, B. H. **Análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2006. ISBN: 9788522448012

Bibliografia complementar:

PADOVEZE, C.L. **Administração Financeira de Multinacionais**. São Paulo: Thomson Pioneira, 2006. ISBN: 8522105162

ROSS, S. A. WESTERFIELD, R. W. JAFFE J. F. **Administração financeira: corporate finance**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. ISBN: 9788522429424

SECURATO, J.R. **Mercado Financeiro: conceitos, cálculos e análise de investimentos**. 3. ed. São Paulo: Saint Paul, 2009. ISBN: 8598838748

Disciplina: Ferramentas Digitais de Estratégias Organizacionais

Ementa: Nessa disciplina abordaremos diversas ferramentas digitais utilizadas pelos melhores profissionais e empresas para desenvolver, implementar e acompanhar estratégias e processos dentro das mais diversas áreas empresariais.

Competências e Habilidades:

- Entender o que caracteriza uma ferramenta digital, quais os diferentes tipos e possibilidades de aplicação nos negócios;
- Aplicar processos e métodos que suportam a adoção de ferramentas digitais nas mais diversas áreas empresariais;
- Analisar de forma crítica os diversos tipos de ferramentas digitais que uma empresa pode fazer uso.

Conteúdo Programático 1: Conceitos básicos sobre ferramentas digitais; principais aplicações e condições de uso; Ferramentas digitais para identificação de problemas de mercado e dores dos clientes ou usuários. Métodos e processos relacionados ao *Design Thinking* e ao *Job to be done* que suportam a adoção de tais ferramentas.

Conteúdo Programático 2: Ferramentas digitais para planejamento e experimentação de soluções e prototipação. Métodos e processos relacionados à *Technology Roadmapping*, Marketing Digital, *Lean Startup* e Experimentação.

Conteúdo Programático 3: Ferramentas digitais para gerenciamento de projetos e gestão da produção. Métodos e processos relacionados à execução, controle e monitoramento de metodologias ágeis.

Conteúdo Programático 4: Ferramentas digitais para gerenciamento de pessoas e das finanças. Métodos e processos relacionados à gestão do capital humano e das competências e métodos e processos relacionados à avaliação da performance das pessoas. Métodos e processos relacionados à gestão financeira.

Bibliografia:

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. Curso de administração financeira. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BALLOU, R. H. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, Organização e Logística Empresarial. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

CHIAVENATO, I. Introdução à teoria geral da administração. 9. ed. Barueri: Manole, 2014.

KOTLER, P., KELLER, K. L. Administração de Marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson Education Brasil, 2012.

MAXIMIANO, A. C. A. Administração para empreendedores. 2. ed. São Paulo: Ed. Prentice Hall, 2010.

OLIVEIRA, D. P. R. Estratégia empresarial & vantagem competitiva: como estabelecer, implementar e avaliar. 9. ed. São Paulo, Atlas, 2014.

SORDI, J. O. de. Gestão por Processos uma Abordagem da Moderna Administração. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

Bibliografia complementar:

BOWERSOX, Donald J.; COOPER, M. Bixby; CLOSS, David J. Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos. Bookman, 2013

BREADLEY, R. A.; MYERS, S. C.; ALLEN, F. Princípios de finanças corporativas. 10. ed. Porto Alegre: Bookman, 2013

KOTLER, P., ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

MINTZBERG, H. et al. O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados. 4. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

12. Infraestrutura Física e Pedagógica

O aluno encontrará todo o conteúdo do curso e assistirá às aulas gravadas no ambiente virtual. Para assistir às aulas é fundamental que as especificações abaixo sejam obedecidas, possibilitando, assim, uma recepção de maior qualidade dos vídeos.

Hardware:

- Processador Intel Core 2 Duo ou superior.
- 2Gb de Memória RAM.
- Placa de vídeo com resolução 1024x768, qualidade de cor 32 bit e compatível com Microsoft DirectShow.
- Microsoft DirectX 9.0c ou posterior.

Software:

- Navegador: Firefox, Google Chrome, Internet Explorer (sempre atualizado).
- Sistema Operacional: Windows XP ou posterior.
- Adobe Flash Player (atualizado).
- Plugin de vídeos SilverLigth (atualizado)

Rede:

- Conexão com a Internet banda larga de no mínimo 2 MB.
- Em caso de acesso em ambientes corporativos além da velocidade, é necessário verificar as condições de segurança de rede de sua empresa e se certificar que o site não estará bloqueado.

Adicionalmente, é prevista a utilização da biblioteca virtual para consultas bibliográficas e pesquisa de assuntos referentes às disciplinas ministradas.

