



1) Introdução à Consultoria Empresarial

Carga Horária: 24 Horas-aula

Desafios da carreira de consultoria, Como ingressar no mercado, Definindo o seu foco em consultoria, Vantagens e Desvantagens de cada escolha, O que é ser um consultor, O papel do Consultor, A Ética da Consultoria, Limites de ação da Consultoria, Como ser e parecer Profissional, Quais as habilidades a ser desenvolvida para ter sucesso na carreira, Consultoria Interna, Consultoria Externa, Criando oportunidades de prestar serviços, Modelos de Consultoria, Compreensão das Culturas e Valores Organizacionais, Como agir no primeiro encontro com o cliente e Acompanhamento do Projeto de Consultoria.

2) Diagnósticos em Consultoria Empresarial

Carga Horária: 24 Horas-aula

A necessidade do diagnóstico. O perfil do profissional para realizar o diagnóstico. A conquista da confiança. Tipos de diagnósticos. Levantamento das informações. A importância do diagnóstico para o planejamento de uma consultoria. Visão Sistêmica da Organização. Observação. Entrevistas. Aspectos relevantes na elaboração do relatório.

3) Arquitetura Organizacional

Carga Horária: 24 Horas-aula

Evolução do poder e da organização no mundo. Conceito de Hierarquia e Centralização. O Desenvolvimento Organizacional. O PDCA. Guia: Organização. Processo, Cargo e ocupante. Evolução dos modelos organizacionais: Teoria Burocrática, Organizações Funcionais, Multifuncional, Divisional, UEN, Holding, Matricial, por Processo, por Projeto e em Rede. Estruturas híbridas. Técnicas de análise e modelagem organizacional. Controle da mudança. Auditoria de resultados.

4) Ferramentas e Tecnologias usadas em Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

A importância das ferramentas de consultoria. Ação empresarial da consultoria, Evolução das tecnologias de Gestão, Benchmarking, Reengenharia, Gestão por Processos, BSC, Outsourcing, Cadeia de Valor, TQM, Os 7's, Hábitos Eficazes, Empowerment, etc.. Análise Indutiva e Dedutiva. Análise situacional e escolha da ferramenta. 2

5) Gestão de Equipes e Projetos

Carga Horária: 24 Horas-aula

Introdução à Gestão de Projetos. Requisitos de um Projeto. Etapas de um projeto. Análise do mercado. Análise do Cliente. Análise de Recursos Necessários & Disponíveis, Planejamento e divisão de responsabilidades, Dimensão, cultura e clima Organizacional, Desafios impostos pela ambiência do projeto, Avaliação Equipe-Projeto (análise dos indicadores: operacionais, financeiros, empresariais e de cumprimento cronológico).



6) Gestão da Consultoria Empresarial

Carga Horária: 24 Horas-aula

Desenvolvimento das habilidades de consultoria: pensamento sistêmico, criativo, cooperativo e crítico. Modelos de gestão: Teoria da Contingência, Administração por Objetivos (APO). Organizações que apreendem. Conceitos de Liderança, Competências de Liderança. Motivação de Equipes. Condução do Projeto de Consultoria. Técnicas. Organização de Relatórios e informações. Operacionalização dos processos introduzidos. Acompanhamento e Controle. Enriquecimento e Sistematização da consultoria.

7) Elaboração e Cálculo de Propostas Técnicas

Carga Horária: 24 Horas-aula

O que é uma proposta técnica, Elementos de uma proposta, Tipos de propostas técnicas, Licitações Públicas e Contratos Administrativos, Requisitos básicos, Coleta de Informações, Escolha da equipe participante, Determinação de Etapas, Equilíbrio Econômico Financeiro, Montagem da Proposta, Precificação (quanto e como cobrar) e Padronização de etapas da proposta.

8) Elaboração e Análise de Contratos Aplicáveis à Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

Uso de contratos em consultoria. Convencimento do cliente. O que é um Contrato. Teoria geral das obrigações (efeitos, penalidades, correção, etc.), Princípios gerais dos contratos. Contrato: características, elementos componentes, direitos e obrigações, limitações, nulidade, anulabilidade, revisão e imprevisão. Cuidados na elaboração de um contrato. Negociando o desejo entre as partes. Escrevendo de forma clara. Apreendendo a ler contratos.

9) Técnicas de Apresentação utilizadas em Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula 3 Importância da apresentação na Consultoria. Tipos de apresentação e abordagens. Posições perceptivas. Ciclo de aprendizagem. Sistemas e estratégias representacionais. Postura e gestos na apresentação. Erros mais frequentes nas apresentações. Identificação de tiques, vícios de linguagem e comportamentos inadequados. Planejamento da apresentação. A utilização correta dos recursos áudio-visuais. O domínio dos ouvintes.

10) Negociação Empresarial aplicada à Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

Negociação & negociação em consultoria. Fases da negociação em consultoria. Passos da negociação. Planejando a negociação. Estratégia em negociação: o uso do tempo, do poder e da informação. Estágios de uma negociação. Processo de escuta eficaz: linguagem verbal e não verbal, dito e omitido. Instrumento da gestão e liderança de equipes. Identificação das causas reais e emocionais do problema. Formas de abordar conflitos. Tomada de decisão..



Parte Complementar

Obs:

- O coordenador acadêmico deverá marcar com um "X" as disciplinas complementares que farão parte do curso.
- O coordenador acadêmico também deverá informar a carga horária das disciplinas complementares.

() Consultoria em Processos de Sustentabilidade, Ecologia e Biomimética.

Carga Horária 24 Horas-aula 4

Ementa: Evolução científica e a visão da Natureza. Um planeta em agonia. As novas forças do mercado: econômicas, políticas, sociais, competitivas, legais, tecnológicas e culturais. A sustentabilidade nas organizações. Compreensão dos processos produtivos atuais. Fazer sujeira ficou caro. Novos caminhos da Ecologia. Dos consumidores para os "Prossumidores". Métodos, processos e oportunidades da consultoria: em sustentabilidade, reciclagem, ecologia e *Biomimicry*. Como a *Biomimicry* está revolucionando o mercado em: produtos, processos, energia e custos. Projetos de Consultoria em Sustentabilidade e Biomimética.

() Consultoria em Gestão de Negócios Familiares

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa:

Dinâmica dos negócios das empresas familiares (EF's), Instrumentos de gestão das EF's; Vantagens Competitivas dos negócios familiares competitivas inerentes; Importância dos valores e da cultura nas EF's; Condução de mudanças nas EF's; Consultoria do processo de continuidade dos negócios; O processo sucessório; Condução da Inovação e busca de oportunidades de negócios nas EF's. Tradução de valores organizacionais.

() Formação e Gestão de Consultores Internos

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa:

O papel do Consultor Interno, A Ética da Consultoria Interna, Vantagens da Consultoria Interna, Limites de ação da Consultoria Interna, Compreensão das Culturas e Valores Organizacionais, Promovendo mudanças Comportamentais. Endomarketing. Gestão por competência, Mapeamento de Competências, Certificação de competências, alinhamento das forças organizacionais. Liderança de equipes: multifuncionais, multiculturais, caóticas, com duplicidade de chefia, em processos de fusão empresarial e virtuais. Auditoria interna. Crescimento de carreira. Crescimento de projetos.



() Marketing Pessoal e Etiqueta Empresarial

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa:

A criação de uma marca pessoal. Você como produto de marketing. Apresentação pessoal: sua imagem em foco. Trajes. Postura. Ética. Valores e Atitudes. Relações interpessoais. Identificação de seus pontos fortes e fracos. A divulgação do seu produto: você. Construção do network. O comportamento adequado para cada ocasião. Cumprimentos e Apresentações. Pontualidade e cumprimento de prazos. 5 Boas maneiras. Comportamento à mesa. Protocolos básicos. O uso do cartão de visita, e-mail e celular. Gafes. A escolha de presentes.

() Análise Econômica de Mercados

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Aspectos sócio-econômicos do mercado nacional. Análise de dados demográficos. Macro tendências. Política governamental. Evolução da inflação. A perda do poder de compra da população. A política de crédito e de juros de mercado. Desemprego. O padrão de consumo, renda e produção do Brasil. Crescimento econômico. Análise setorial. Efeitos da conjuntura econômica sobre os negócios. Oportunidades no mercado de baixa renda. Efeitos do envelhecimento da população. Como utilizar as informações econômicas nos negócios.

() Contabilidade Financeira e Gerencial

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa:

A Contabilidade e o Contador: objetivos e usuários da Contabilidade, tomada de decisão e sistema de informação Contábil; Relatórios Contábeis (estruturação): Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício (apuração do resultado através do Regime Caixa e Competência), Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados, Fluxo de Caixa Modelo Direto - conforme orientação do **FASB** (Financial Accounting Standards Board) 95; Integração do Balanço Patrimonial com as demais Demonstrações Contábeis. **Índices Tradicionais:** Liquidez; Rentabilidade; Endividamento, Prazos Médios. **Índices Dinâmicos:** Necessidade de Capital de Giro (NCG); Capital de Giro (CDG); Saldo de Tesouraria (ST); Overtrade; Necessidade Total de Financiamento Permanente (NTFP).



() Gestão Estratégica de Processos

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa: 6 Conceito de processos. Otimização e reengenharia de processos. Metodologia para gestão estratégica da informação e inovação nos processos. Gestão na mudança organizacional. Indicadores dos desempenhos e avaliação de processos. Estratégia para o gerenciamento de processos em serviços. Desburocratização de processos. Gestão estratégica da informação. Auditoria de resultados.

() Responsabilidade Social Corporativa

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa:

A Responsabilidade Social Corporativa: seus conceitos e aplicações. O terceiro Setor. Os efeitos e o Impacto da RSC. Projetos que geram lucro e fortalecimento da imagem. Processos que envolvem a RSC. Os stakeholders. Balanço social. Indicadores Sociais. Sistemas de mensuração. Principais barreiras. As empresas socialmente responsáveis.

() Gestão do Conhecimento

Carga Horária 24 Horas-aula

Ementa:

Os novos sistemas de informações. A informação e o conhecimento na gestão do cliente. Formas de filtrar e buscar o conhecimento. O processo de inovação. Ferramentas da análise mercadológica. O registro e a disseminação do conhecimento. Conhecimento como vantagem competitiva. Barreiras para a produção de conhecimento. O papel estratégico do conhecimento. Análise das características de cada mercado e suas peculiaridades. Entendimento do mercado e de seus concorrentes. Informação como matéria prima para os negócios. Competências essenciais para a gestão do conhecimento.

() Jogos de Negócios aplicado a Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

O Business Game aplicado a Consultoria consiste na simulação de um ambiente empresarial competitivo, desenvolvido a partir de um software de última geração, para o processamento do Jogo (coordenação) e apoio à decisão (participantes).

() Psicologia aplicada à Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula 7

Ementa:

Introdução à Psicologia. Escolas de Psicologia úteis à Consultoria. A Análise Transacional. Definição de estados de ego; Transações: Definição; Tipos de Transações; Regras de comunicação. Carícias: Definição; Fome de Estímulo e Reconhecimento; Tipos de Carícias. Análise dos Jogos Psicológicos. Formas de Diagramar Jogos: Diagrama Transacional; Análise de Disfarces. Relação dos Disfarces com Transações, Jogos e Script. Uso da AT em Consultoria.



() Liderança nas Organizações

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

A liderança na Consultoria. Influenciar e ser Influenciado. O papel do Líder em Consultoria. Contextos da Liderança. Conceitos de Liderança. Teoria dos Traços, Comportamentais, Contingenciais e outros modelos. Competências de Liderança. Motivação, teoria do: Conteúdo, Processo e Sentido. Abordagens contemporâneas de Liderança. Exercícios de Liderança.

() Análise dos Grandes Temas da Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Neste módulo serão discutidos e analisados os grandes temas que interessam aos consultores. Como vencer o medo. Apreendendo a trabalhar em casa. Aspectos fiscais da profissão. Análise e Controle Gerencial dos próprios custos. Planejamento *Start-Up* do seu negócio. Avaliação do Auto-Desempenho do seu Negócio. Relações Trabalho & Família. Gestão Financeira de vários contratos. Uso de Parceiras Comerciais. Anti-Stress. *Appreciative Inquiry* – Investigação Appreciativa.etc..

() Domínio da Comunicação em Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Linguagem & credibilidade. Como anda a sua Linguagem? Você escreve bem? Cuidando da imagem. Adequando a linguagem ao cliente. O uso da linguagem técnica. Controle das informações a serem prestadas. O que pode ser dito e como? Convencendo o cliente. Ser conciso é ser objetivo? Ética no texto? Falar menos e dizer mais? Os principais vícios e erros de linguagem.

() Execução Tática da Consultoria

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Transformando estratégias e planos em ações práticas. A Disciplina de Fazer Acontecer. Elementos e Técnicas de execução. Comportamentos que levam ao resultado. O Papel do líder. A Cultura da execução. Criação do Modelo da Mudança Cultural. Implantando o processo da execução. Escolhendo e desenvolvendo bons executores. Unindo pessoas, estratégias, operações e os processos da execução. Como fazer uma revisão da estratégia.



() Técnicas de Pesquisa e Organização da Informação

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Pesquisa de Mercado & de Consultoria. Planejamento da pesquisa a ser realizada. Fonte de coleta de dados externa, interna, primária e secundária. Técnicas de pesquisas quantitativas, qualitativas. Técnicas de entrevista. Elaboração de questionários. Organização de dados, documentos e informações. Avaliação Formas alternativas de pesquisa (*'Focus Group'*, on-line, database, SIM, CRM). Vantagens e desvantagens de cada metodologia. Fazer ou não o cálculo da amostra. Acompanhamento e auditoria da qualidade das informações. Exercícios práticos de entrevistas e pesquisas.

() Técnicas de Organização e Gestão de Eventos

Carga Horária: 24 Horas-aula

Ementa:

Realização de eventos voltados à consultoria. Produção de Eventos. Gestão de Eventos. Eventos promocionais. Stands. Venda do evento, stands, produtos, etc.. Fases de um evento. Organização, Promoção, Adequação, Viabilização, Coordenação, Operacionalização, Situações Emergências, Cumprimento de objetivos, Controle de Organograma, Empowerment Secundário, Zonas de Ação. Supervisão Logística, Administrativa, Financeira, Comunicação e Cerimonial. Captação de eventos, patrocinadores e público. Projeto de produção de um evento.
9 O coordenador acadêmico poderá criar até 3 tópicos especiais, caso seja necessário.

Tópicos Especiais I

Nome da Disciplina

Carga Horária

Ementa

Tópicos Especiais II

Nome da Disciplina

Carga Horária

Ementa

Tópicos Especiais III

Nome da Disciplina 10



Carga Horária
Ementa



Anexo I

Relação de Professores do Curso

Disciplina	Professor (Titulação)
Introdução à Consultoria Empresarial	Ulysses Reis (especialista)
Diagnóstico de Consultoria Empresarial	Ricardo Queiroz (especialista)
Arquitetura Organizacional	Paulo Raj (doutor)
Ferramentas e Tecnologias de Consultoria	Cláudio Goldberg(especialista)
Gestão de Equipes e Projetos	Carlos Magno (mestre)
Gestão de Consultoria Empresarial	Marcelo Boschi (especialista)
Elaboração e Cálculo de Propostas Técnicas	Goret Paulo (mestre)
Elaboração e Análise de Contratos para Leigos	Maria Cristina Ferreira (mestre)
Técnicas de Apresentação	Rita Martins (mestre)
Negociação Empresarial	Reinaldo Faissal (mestre)
Consultoria em Processos de Sustentabilidade, Ecologia e Biomimética.	Ana Aroeira (mestre)
Consultoria em Gestão de Negócios Familiares	Antonio Carlos Vidigal (doutor)
Formação e Gestão de Consultores Internos	Ulysses Reis (especialista)
Marketing Pessoal e Etiqueta Empresarial	Adilson Ferreira (doutor)
Análise Econômica de Mercados	Virene Matesco (doutora)
Contabilidade Financeira e Gerencial	Zuinglio Braga (mestre)
Gestão Estratégica de Processos	Arão Sapiro (mestre)
Responsabilidade Social Corporativa	Sylvia Vergara (mestre)
Gestão do Conhecimento	Fernando Arbaché (mestre)
Jogos de Negócios aplicado a Consultoria	Felipe Spinelli (mestre)
Psicologia aplicada à Consultoria	José Mauro Nunes (doutor)
Liderança nas Organizações	Ricardo Rohm (doutor)
Análise dos Grandes Temas da Consultoria	Fernando Marchesini (mestre)
Domínio da Comunicação na Consultoria	Eduardo Refkalefsky (doutor)
Execução Tática da Consultoria	Manoel Magro (especialista)