

MBA em Gestão de Negócios

Matriz Curricular 2021



Local	Pinheiros – Mod. Live
Dias da Semana	Terças e Quintas
Horários	19h – 22h30
Duração	2 anos
Carga Horária	480 horas / aula

Objetivo do Curso:

O objetivo deste curso é capacitar o profissional no exercício de cargos de gestão e direção de alto nível. Faz-se isso por meio do entendimento conceitual e, sobretudo, prático das funções empresariais e do ambiente de negócios. Objetiva-se, portanto, formar o executivo e o gestor que possui entendimento ao mesmo tempo sistêmico e aprofundado de Administração de Empresas.

Este é um curso de MBA certificado com o Padrão Global pela ANAMBA (Associação Nacional de MBAs).

OBS: Para fazer a matrícula neste curso é necessário o candidato ser aprovado na entrevista prévia feita pelo coordenador do curso.

Currículo da Coordenador:

Roberto F. Falcão, Doutor e mestre em Administração de Empresas pela FEA/USP, com ênfase em Marketing. Especialista em Direito Civil e Direito do Consumidor pela Escola Paulista de Direito (EPD). Possui pós-graduação em Marketing e Design. Tem longa experiência em administração de negócios, com destaque para a atuação no varejo. É pesquisador e professor do Programa de Mestrado Profissional em Administração do UNIALFA-GO, responsável pela disciplina de Comportamento do Consumidor. Autor de livros de marketing, professor de graduação no IBMEC e na FECAP, professor convidado do MBA de Marketing da FIA e do MBA em Gestão de Negócios da FECAP. Também atua como palestrante e consultor na área de estratégia, marketing e gestão de serviços.

Currículo do Curso:

O curso visa proporcionar aos participantes conhecimentos fundamentais na gestão empresarial. É principalmente orientado a profissionais que não tiveram formação anterior em administração de empresas, mas, no decorrer de suas carreiras, assumiram funções gerenciais:

Disciplinas/Conteúdos*:

1. Estratégia Empresarial (28h)

- Conceito de Estratégia, sua evolução e importância nas empresas modernas
- Planejamento Estratégico: processo, técnicas, recomendações e práticas
- Análise de portfólio e análise setorial
- Construção de Vantagens Competitivas

- Abordagem baseada em recursos para avaliação das capacidades empresariais
- Análise da Concorrência e Inteligência Competitiva
- Agenda Estratégica Empresarial

2. Gestão de Pessoas e Liderança (28h)

- O trabalhador do conhecimento
- Liderança hoje: requisitos, implicações objetivos e contribuições
- O papel da percepção e da comunicação na efetividade comportamental e tomada de decisão
- Gestão de equipes para resultados
- Motivação e satisfação: diferenças teóricas e práticas
- Gestão por competências: a importância das pessoas para o resultado do negócio

3. Governança Corporativa, Gestão de Riscos e Compliance (28h)

- Governança Corporativa, princípios, utilidades e ferramentas
- As forças internas e externas do controle
- Gestão de riscos modelos utilizados: COSO, FEMEA, Integrado ao BSC.
- Governança e gestão de riscos em empresas familiares e de pequeno porte
- Ética, Controles internos, Sox, e compliance.

4. Fundamentos de Marketing (28h)

- Apresentação de conceitos e ferramentas de marketing
- Conceitos e aplicações do composto de marketing
- Introdução às técnicas de vendas
- Sistema de informações de marketing e pesquisas de mercado
- Segmentação e posicionamento
- O Novo Composto Mercadológico e o Marketing Digital
- Noções de Planejamento de Marketing

5. Métricas de Marketing (28h)

- Visão Geral do Planejamento e Controle de Marketing, desafios e métricas
- Abordagens para a Alocação de Recursos em Marketing
- Sistemas de Métricas: Direcionadores de Vendas, Participação de Mercado e Lucro
- Customer Lifetime Value (CLV) no - Contexto do Cálculo do ROI
- Análise da Estratégia de Canais de Distribuição e de Força de Vendas
- Retorno sobre o investimento em - Marketing (ROI), Revenue Marketing e Análise Financeira dos Investimentos em Marketing
- Métricas em Marketing, processo de Avaliação do Desempenho em Marketing e visual display de informação: organização de informação, criação de dashboards

6. Gestão Estratégica da Informação (28h)

- Sociedade do conhecimento e o impacto das tecnologias na administração
- Conceitos fundamentais de TI e convergência tecnológica
- Modelos de governança de TI · Conhecimentos fundamentais de ERP e CRM
- Bases de dados e seus cuidados
- Business Intelligence fundamental

- Prestação de Serviços eletrônicos e empresa virtual
- O papel da Internet nos negócios:
- Evolução, E-commerce, Redes Sociais.

7. Gestão de Operações e Serviços Sustentáveis (28h)

- Cenário atual, o papel estratégico e os objetivos da produção e operações
- Estratégia e operação orientada ao cliente
- Alinhamento Estratégico de Operações
- Mercado de Serviços no Brasil e no Mundo
- Gestão de Serviços
- Gestão ambiental e responsabilidade social nas organizações: tomada de consciência
- O desenvolvimento sustentável como novo paradigma empresarial

8. Análise para Gestão Financeira (28h)

- Contabilidade Básica
- Introdução à contabilidade de custos
- Demonstrativos Financeiros: Balanço Patrimonial, DRE, DFC
- Índices Financeiros: Rentabilidade, Liquidez e estrutura de capital
- Análise Vertical e Horizontal

9. Princípios de Teoria das Organizações (28h)

- O papel das organizações e dos gerentes na sociedade contemporânea
- Metáforas da dinâmica organizacional: da concepção máquina aos sistemas vivos
- Novos modelos organizacionais: da mecanização às organizações em rede
- Estrutura Organizacional e Integração de Empresas
- Sistema de decisões nas organizações
- Poder e de política nas organizações

10. Empreendedorismo e Inovação (28h)

- Conceito de Empreendedorismo;
- Fundamentos da Inovação e promoção de cultura inovadora no ambiente de negócios;
- Relação entre criatividade e inovação;
- Identificação de soluções;
- Papel da liderança na gestão da inovação;
- Inovação da era digital.

11. Gestão de Projetos (28h)

- A natureza dos projetos e as peculiaridades da sua gestão
- Planejamento e plano de um projeto
- Definição de cronograma de projetos
- Execução e controle do plano do projeto
- Avaliação de desempenho e encerramento do projeto
- Uso do Microsoft Project ou outro sistema de gerenciamento de projetos
- Disciplinas de Gestão de Projeto PMBOK (Escopo, Riscos, Entregáveis, Responsáveis, Comunicação e Prazos)

12. Gestão de Serviços (28h)

- Características dos serviços;
- Aspectos estratégicos em gestão de serviços;
- Fatores críticos em gestão de serviços;
- Os serviços como diferencial competitivo;
- Prevenção de perda e recuperação de clientes de serviços;
- Falhas na prestação de serviços;

13. Métodos para a Tomada de Decisão (28h)

- Teoria de decisão em organizações;
- Caso sobre estratégia de Empresas;
- Caso sobre lançamento de novo produto;
- Caso sobre Análise de Balanços
- Exercícios de Otimização de Resultados
- Jogos Empresariais

14. Negociação (28h)

- Técnicas de Negociação
- Técnicas de Vendas: da abertura de Portas ao Fechamento;
- Gestão de Clientes: Customer Equity, Contratos, CRM e Key Account Management;
- Gestão da Força de Vendas: Previsão, Planejamento, Estruturação e Controles;

15. Tópicos Avançados de Finanças (28h)

- Risco financeiro: indicadores de estrutura e alavancagem
- Situação econômica: indicadores de rentabilidade e ROI
- Análise de indicadores de caixa: EBITDA e fluxo de caixa operacional
- Custos para a tomada de decisões
- Orçamentos: de curto e longo prazos e tipos de orçamento

16. Disciplina Eletiva (de acordo com os programas oferecidos no período do curso- 28h).

- Soft Skills (desenvolvimento de Competências Pessoais)
- Palestras, Cursos, Seminários e Workshop oferecidos pela FECAP.

17. Projeto de Pesquisa (32h)

- Orientação e elaboração de trabalho final de curso realizado individualmente, sob à orientação de um professor, sobre aspectos práticos ou teóricos que tenham sido abordados ao longo do Curso, não sendo obrigatória sua avaliação por meio de banca.

*Sujeitos a alterações a critério da Coordenação de cursos