

Pós-Graduação
Empresarial em Gestão
Estratégica de Negócios
Modalidade Consórcio de Empresas

Turma em Florianópolis/SC

Ingresso Março 2020



Objetivos

Preparar profissionais para liderar equipes com visão estratégica, desenvolvendo competências que integrem e ampliem a qualidade do relacionamento humano e da gestão de pessoas à dinâmica dos negócios em ambiente empresarial.

Público

A turma será formada, exclusivamente, por profissionais de empresas consorciadas convidadas para fazer parte desse programa, na região de Santa Catarina.

Carga Horária

O curso de Pós-Graduação Empresarial em Gestão Estratégica de Negócios possui carga horária de 360 horas, com duração de 03 semestres letivos.

Período das aulas

- Este programa é oferecido na modalidade presencial com aulas quinzenais nas sextas-feiras nas 19h00 às 22h30 e aos Sábados das 8h00 às 17h00;
- Ingresso Março 2020.



Estrutura do Curso

| DISCIPLINAS | CARGA HORÁRIA |
|--|----------------------|
| 1. Análise do Ambiente de Negócios | 24 horas |
| 2. Marketing Estratégico | 48 horas |
| 3. Liderança Transformadora | 24 horas |
| 4. Cultura e Clima nas Organizações | 12 horas |
| 5. Gestão e Mobilização de Pessoas | 12 horas |
| 6. Gestão Estratégica de Processos | 24 horas |
| 7. Distribuição e Vendas | 24 horas |
| 8. Gerenciamento de Projetos e Métodos Ágeis | 24 horas |
| 9. Operações de Serviços | 24 horas |
| 10. Fundamentos da Gestão Financeira (EAD) | 36 horas |
| 11. Gestão de Preços (EAD) | 12 horas |
| 12. Legislação Empresarial | 24 horas |
| 13. Inovação e empreendedorismo Digital | 24 horas |
| 14. Projeto Aplicado TCC | 48 horas |
| Total | 360 horas |



Programa do Curso

Análise do Ambiente de Negócios

O objetivo desta disciplina é possibilitar ao aluno assimilação e ordenação do conhecimento sobre os processos de negócios, por meio do estudo e construção de cenários futuros, compreendendo a definição das empresas em relação aos diversos ambientes com os quais esta transaciona, dentro de um contexto globalizado. Serão apresentadas teorias, métodos, procedimentos e técnicas, visando uma melhor compreensão e aproveitamento das tendências e macrotendências do ambiente globalizado de negócios.

Marketing Estratégico

Compreender o ambiente mercadológico, e a partir daí, adaptar estrategicamente a empresa a esse ambiente, por meio do desenvolvimento de estratégias de marketing e da definição adequada do posicionamento competitivo e da segmentação de públicos alvos. Temas como comportamento do consumidor, proposta de valor e Planejamento de Marketing compõe essa disciplina.

Liderança Transformadora

Esta disciplina visa desenvolver o conceito que liderar exige autoconhecimento e constante aprimoramento de habilidades e competências. Para obter o máximo de uma equipe em um ambiente de confiança e colaboração, a líder precisa entender como o seu estilo de liderança interfere no desempenho da equipe e na organização. A disciplina de Liderança Transformadora propicia a base para que os executivos vençam o desafio de liderar equipes de alto desempenho, apresentando os novos paradigmas da liderança, entendendo o desafio de liderar no ambiente de Gestão 4.0.

Cultura e Clima nas Organizações

Apresenta o conceito de Cultura em Organizações, identificando suas características e impactos no estabelecimento de redes de relacionamento e parcerias, bem como para a introdução de novas estratégias, sistemas e processos organizacionais. Examina a dinâmica do Poder e Clima nas organizações e sua influência na gestão de pessoas.

Gestão de Mudança e Mobilização de Pessoas

Amplia o conhecimento sobre os processos de atração, manutenção, desenvolvimento e desligamento de pessoas nas organizações, visando capacitar os gestores na condução de equipes de trabalho, bem como na interação com os diferentes subsistemas organizacionais responsáveis pela gestão de pessoas.

Gestão Estratégica de Processos

Caracteriza o negócio com base nos principais processos utilizados na operação e entrega dos serviços apontando caminhos para solução dos desafios inerentes as atividades da gestão. Aborda ainda os temas como gestão da qualidade, creditações, indicadores como PGQP e FNQ e logística integrada como ferramenta das operações.

Distribuição e Vendas

Esta disciplina trata do desenvolvimento da cadeia de valor, estratégias para distribuição, canais de distribuição, Trade Marketing, planejamento comercial e organização da força de vendas.

Gerenciamento de Projetos e Métodos Ágeis

Apresenta os principais conceitos e técnicas associados à gerência de projetos utilizados pelo PMI na gestão empresarial moderna, proporcionando uma visão realista da função do gerente de projeto, destacando o processo e a importância para o mercado, assim como sua adaptabilidade às empresas e ao potencial de

alavancagem dos negócios. Aborda também o papel crescente das metodologias ágeis, como o Scrum, no gerenciamento de projetos dentro das empresas inovadoras e de tecnologia.

Operações de Serviços

Identificar as principais estratégias e práticas do encontro de serviços e o papel da tecnologia, processos e pessoas no atendimento ao cliente. Desenvolver a habilidade de estruturar uma operação de serviços, incluindo a logística integrada ao posicionamento da empresa e o atendimento das necessidades do cliente. Apresenta ainda a visão da empresa orientada ao cliente (customer centric) por meio da análise da jornada do consumidor.

Fundamentos da Gestão Financeira (EAD)

A disciplina visa apoiar os processos de tomada de decisão gerenciais, no que tange aos resultados financeiros do negócio, por meio do entendimento da interrelação entre desempenho financeiro e os planos de ação previstos ou em curso. Apresenta o sistema de patrimonial e o sistema de resultado de uma empresa, juntamente com as principais Demonstrações Contábeis (Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício), Fluxo de Caixa e processo de formação de preços. Projeção das Demonstrações Financeiras (Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício - Custeio Variável) com análise vertical e horizontal. Análise dos indicadores de Rentabilidade - ROI.

Gestão de Preços (EAD)

Desenvolver nos alunos a habilidade de tomada de decisão e implementação de estratégias de longo prazo com enfoque mercadológico e financeiro por meio da análise da estrutura de custos da empresa e de seus produtos, entendendo a estrutura de custos fixos, variáveis e entendendo o Ponto de Equilíbrio do negócio; definir qual a melhor estratégia de precificação baseada em custo, concorrência e posicionamento do produto e da empresa no mercado.

Inovação e Empreendedorismo Digital

Prepara os profissionais para um cenário dinâmico onde a inovação e a criatividade caracterizam cada vez mais a competitividade das empresas e marcas líderes. Proporciona aos participantes elementos que fundamentam o conceito de criatividade e inovação, desenvolvendo uma atitude empreendedora no que tange ao desenvolvimento de novos negócios ou novas estruturas organizacionais no ambiente digital.

Legislação Empresarial

Aborda aspectos da legislação como as responsabilidades civis dos administradores, aspectos relativos a questões tributárias, trabalhistas e na gestão de contratos. Aborda ainda o Código de Defesa do Consumidor e suas implicações para as empresas, levando-se em consideração a nova lei de Proteção dos Dados no ambiente digital.

Projeto Aplicado - Trabalho de Conclusão de Curso

Esta disciplina tem como objetivo orientar os alunos para a elaboração do Trabalho de Conclusão do Curso, onde será realizado um alinhamento estratégico da organização e a estruturação de um Plano Tático de melhoria operacional. (Trabalho individual).



Matrícula

[INSCREVA-SE AQUI](#)



Local

Sede da ESPM em Florianópolis, localizado na HUB Cassol Centerlar - Rodovia José Carlos Daux, 2945, Saco Grande, Florianópolis/SC.



Documentos Obrigatórios para Efetivação da Matrícula

- Cópia autenticada do RG e CPF;
- Cópia do Diploma do Curso Superior autenticada (ou cópia simples e o diploma original para autenticação na ESPM sem custo), com carga horária mínima de 1600 horas e reconhecido pelo MEC, sendo que, na falta do mesmo será aceito, temporariamente, o Atestado/Declaração de Conclusão do curso emitido pela Instituição, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido diploma;
- Cópia autenticada do histórico escolar;
- Currículo;
- 01 foto 3x4.



Investimento

NÃO ASSOCIADOS:

Matrícula de R\$ 900,00 + 25 Parcelas: 25 x de R\$ 1.249,20

CONDIÇÃO ESPECIAL PARA ASSOCIADOS DO INSTITUTO IDAL:

Matrícula de R\$ 900,00 + 24 parcelas de R\$ 874,73 + 1 parcela de R\$ 874,78

Informações:

IDAL- Instituto de Desenvolvimento Aprendizagem e Liderança

luzia@institutodal.com.br

Fone: (47) 99101 3480 - (47)3264 2000

Educação Executiva ESPM-SUL incompany-s@espm.br

Fone: (51) 3218-1426
