

Conteúdo Programático

Administração Geral / 100h

O CONTEÚDO PROGRAMÁTICO BÁSICO DESTA DISCIPLINA CONTEMPLA...

Administração, conceitos e aplicações

- organizações
- níveis organizacionais
- responsabilidades

Escola Clássica

- história da administração
- teorias clássicas
- Max Weber
- fordismo

Outras escolas da administração

- escola das relações humanas
- estruturalismo e comportamentalismo
- outras abordagens
- década de 80

Funções da administração

- planejamento
- organização
- liderança
- controle
- ferramentas modernas

Conteúdo Programático

FORMAÇÃO E GESTÃO DE PREÇOS / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

CONTEXTO DA PRECIFICAÇÃO

- princípios de precificação
- estratégia de precificação
- influência dos concorrentes
- valor percebido
- conhecimento dos custos
- comportamento de compra dos clientes

DECISÕES DE CUSTO, VOLUME E LUCRO

- conceitos básicos
- ponto de equilíbrio contábil
- ponto de equilíbrio econômico
- ponto de equilíbrio para vários produtos

Custos para decisões de preço

- principais métodos de custeio
- custeio RKW
- custeio variável
- mark-up
- lucratividade do produto e portfólio

Estratégias de preço

- escolha da estratégia de preços
- definição das táticas de preço
- estratégias de preço no varejo
- estratégias de preço em serviços

Conteúdo Programático

GESTÃO DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

Conceitos e macrofatores

- marketing e canais de distribuição
- estrutura dos canais de distribuição
- macrofatores gerais
- macrofatores econômicos
- elos do sistema de distribuição

Fabricantes

- intermediários de atacado
- intermediários de varejo
- agentes facilitadores

Análise estratégica dos canais de distribuição

- importância da estratégia de distribuição
- desenho dos canais de distribuição
- variáveis intervenientes no desenho dos canais

Conflitos e novas estratégias dos canais de distribuição

- conflitos nos canais de distribuição
- comunicação nos canais de distribuição
- e-commerce

Conteúdo Programático

GESTÃO DE PESSOAS / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

Tendências da gestão de pessoas

- funcionário e organização
- mudanças na gestão de pessoas
- terceirização

Gestão de desempenho

- métodos de avaliação de desempenho
- aprimoramento da avaliação do desempenho
- avaliação 360 graus

Educação corporativa

- treinamento de pessoal
- educação continuada
- gestão do conhecimento

Gestão por competências

- conceitos básicos
- implantação
- impactos

Conteúdo Programático

GESTÃO DE PROJETOS / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

CONCEITOS BÁSICOS

- projeto
- problema
- produtos/objetivos
- demanda

ESTRUTURA LÓGICA

- matriz de Estrutura Lógica
- descrição
- indicadores de desempenho e fontes
- pressupostos
- gerenciamento de projetos

REDE

- montagem da rede
- redes com software
- provisão de recursos
- recursos tangíveis e intangíveis
- orçamento
- alocação de custos

DOCUMENTO DO PROJETO

- inserção do projeto
- investimento
- projetos e instituições

Conteúdo Programático

Gestão de Vendas de Política Comercial / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

Elementos essenciais da política comercial

- conceitos e fundamentos da administração de vendas
- relação de marketing e vendas
- visão contemporânea de vendas e do vendedor
- formulação da política comercial
- comportamento do consumidor

Papel estratégico de vendas

- processo de venda
- relacionamento baseado em valor para o cliente
- conhecimento do produto
- estratégia e função de vendas
- vendas e distribuição

Administração da força de vendas

- tipo de trabalho e equipe de vendas
- contratação da equipe
- remuneração da força de vendas
- técnicas de vendas
- controle, análise e avaliação de resultados

Futuro da venda

- venda na era digital
- e-commerce
- vendas e marketing de relacionamento
- marketing viral

Conteúdo Programático

Gestão Estratégica / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

GESTÃO ESTRATÉGICA: ORIGENS, SIGNIFICADOS E PRESSUPOSTOS FUNDAMENTAIS

- origens históricas
- definição clássica de estratégia e gestão estratégica
- diferentes conceitos de estratégia e ampliação da gestão
- escolas de pensamento em estratégia
- estratégia quanto ao processo e quanto ao resultado

FORMAÇÃO DE ESTRATÉGIAS E O AMBIENTE INTERNO

- planejamento e perspectiva estratégica
- cultura e perspectiva estratégica
- aprendizagem e incrementalismo lógico
- recursos como fonte de vantagem competitiva
- cadeia de valor

ESTRATÉGIA E O AMBIENTE EXTERNO

- radar do macroambiente
- modelo de 5 forças
- grupos estratégicos e análise dos concorrentes
- rivalidade competitiva e sinais de mercado
- fontes para análise da indústria e da concorrência

GESTÃO ESTRATÉGICA E IMPLEMENTAÇÃO

- níveis estratégicos
- gestão e implementação estratégica
- gestão do processo estratégico

Conteúdo Programático

Gestão Financeira / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

PAPEL DAS FINANÇAS NA GESTÃO DAS EMPRESAS

- balanço patrimonial da empresa
- fluxo de caixa
- estrutura de capital
- identificação e representação de um ativo

PRINCIPAIS RELATÓRIOS FINANCEIROS

- balanço patrimonial
- demonstração do resultado
- fundamentos e princípios contábeis
- fluxo de caixa

ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

- análise horizontal e vertical
- análise de liquidez e do endividamento
- análise de rentabilidade

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

- administração de capital de giro e planejamento de curto prazo
- ciclo operacional e ciclo de caixa
- administração de contas a receber

Conteúdo Programático

Liderança e Motivação de Equipes de Vendas / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

GESTÃO ESTRATÉGICA: ORIGENS, SIGNIFICADOS E PRESSUPOSTOS FUNDAMENTAIS

- origens históricas
- definição clássica de estratégia e gestão estratégica
- diferentes conceitos de estratégia e ampliação da gestão
- escolas de pensamento em estratégia
- estratégia quanto ao processo e quanto ao resultado

FORMAÇÃO DE ESTRATÉGIAS E O AMBIENTE INTERNO

- planejamento e perspectiva estratégica
- cultura e perspectiva estratégica
- aprendizagem e incrementalismo lógico
- recursos como fonte de vantagem competitiva
- cadeia de valor

ESTRATÉGIA E O AMBIENTE EXTERNO

- radar do macroambiente
- modelo de 5 forças
- grupos estratégicos e análise dos concorrentes
- rivalidade competitiva e sinais de mercado
- fontes para análise da indústria e da concorrência

GESTÃO ESTRATÉGICA E IMPLEMENTAÇÃO

- níveis estratégicos
- gestão e implementação estratégica
- gestão do processo estratégico

Conteúdo Programático

NEGOCIAÇÃO / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

CONCEITOS BÁSICOS DA NEGOCIAÇÃO

conceitos básicos da negociação
abordagens negociais

PREPARAÇÃO E CRIAÇÃO DE VALOR

preparação
criação de valor
co-opetição

DISTRIBUIÇÃO DE VALOR

distribuição de valor
técnicas negociais

IMPLEMENTAÇÃO E MONITORAMENTO

implementação e monitoramento
acompanhamento

Conteúdo Programático**Promoção de Vendas e Merchandising / 100h**

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

COMUNICAÇÃO NO PONTO DE VENDA

- origens do modelo de gestão pública gerencial
- canais de distribuição
- estratégia de distribuição
- desenho de canais de distribuição

PLANEJAMENTO DE MERCHANDISING

- conceitos e definições
- merchandising no PDV
- atmosfera de compra – ambiência e arranjo
- ferramentas e recursos

PROMOÇÃO DE VENDAS

- definição e tipos de promoção
- instrumentos e ferramentas
- planejamento e calendário promocional
- controle, avaliação e remuneração
- promoção institucional

PESQUISA E LEGISLAÇÃO APLICADA A PROMOÇÕES E MERCHANDISING

- introdução à pesquisa de mercado
- tipos de pesquisa mais usuais
- alguns dos princípios universais do direito
- normas jurídicas reguladoras e limitadoras das ações de promoção e merchandising
- legislação aplicada ao merchandising

Conteúdo Programático

Sistemas de Informação e CRM / 100h

O conteúdo programático básico desta disciplina contempla...

INTRODUÇÃO AOS SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

importância da Tecnologia da Informação para as organizações
sistemas e Tecnologia de Informação
componentes de um sistema
TI e competitividade
sistemas transacionais, funcionais e de suporte gerencial

SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTÃO COMERCIAL

necessidade de integração
ERP – sistema integrado de gestão
gerenciamento da cadeia de suprimentos e soluções de TI
gestão do relacionamento com o cliente

COMÉRCIO ELETRÔNICO

categorias e aplicações de comércio eletrônico
benefícios e fatores-chaves para sucesso no comércio eletrônico
mecanismos e serviços de suporte do comércio eletrônico
desafios e limitações do comércio eletrônico
computação e comércio móvel

AQUISIÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

processo de aquisição de TI
escolha de fornecedores e acompanhamento de mercado
lado humano da TI
gestão da mudança organizacional