

PÓS-GRADUAÇÃO EM LIDERANÇA E  
GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

MANUAL  
DO  
CANDIDATO



Ingresso Março 2017

### Objetivos do Curso

O Programa de Pós-Graduação em Liderança e Gestão Estratégica de Negócios tem como objetivo preparar executivos para atuarem em áreas de comando nas organizações, nas mais diversas áreas da gestão. Busca, portanto, desenvolver conhecimentos e exercitar ferramentas avançadas que os capacite a participar de processos de tomada de decisão, bem como, na gestão de soluções voltadas a melhoria de processos e de desempenho nas empresas ou entidades onde atue.

### Carga Horária e Duração

O curso de Pós-Graduação em Liderança e Gestão Estratégica de Negócios tem carga horária de 360 horas-aula, com duração de 03 semestres letivos, com encontros nos seguintes dias e horários:



### Estrutura do Curso

1º Semestre	Análise do Ambiente de Negócios (30 h-a)	Marketing Estratégico (30 h-a)
	Liderança e Gestão de Pessoas (30 h-a)	Gestão de Projetos (30 h-a)
2º Semestre	Finanças Aplicadas (30 h-a)	Gestão de Vendas e Negociação (30 h-a)
	Ferramentas de Gestão Empresarial (30 h-a)	Administração da Tecnologia da Informação (30 h-a)
3º Semestre	Gestão e Organização de Equipes (30 h-a)	Gestão da Inovação (30 h-a)
	Trabalho de Conclusão (30 h-a)	

### **1. Análise do Ambiente de Negócios (30 h-a)**

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 macro tendências do ambiente globalizado de negócios, bem como das estratégias empresariais.

### **2. Marketing Estratégico (60 h-a)**

Esta disciplina visa apresentar e aprofundar os principais conceitos de marketing estratégico dentro de uma visão contemporânea e adequada ao mundo de negócios. Ao final da disciplina, o aluno estará apto à compreensão do ambiente de marketing (análise de tendências, consumidor/comprador e concorrência) e a partir dela desenvolver estratégias de marketing (segmentação, posicionamento e marketing mix).

### **3. Liderança e Gestão de Pessoas (30 h-a)**

Explora as mudanças ocorridas nas relações de trabalho e a importância das pessoas para a performance das empresas. Enfoca a transformação de conceitos em ferramentas práticas para a gestão de pessoas e de suas competências para o negócio. Considera as esferas da organização, do gestor, da equipe e do líder sob o ponto de vista ético e sustentável.

### **4. Gestão de Projetos (30 h-a)**

Apresentar os principais conceitos e técnicas associadas à gerência de projetos utilizados pelo PMI na gestão empresarial moderna, proporcionando uma visão realista da função da gestão de projetos, destacando o processo, a importância para a organização e visando sua adaptabilidade ao mercado e ao potencial de alavancagem dos negócios.

### **5. Finanças Aplicadas (30 h-a)**

A disciplina visa apoiar os processos de tomada de decisão gerenciais, no que tange aos resultados financeiros do negócio, por meio do entendimento da inter-relação 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, bem como demais análise dos indicadores de rentabilidade – ROI.

#### **6. Gestão de Vendas e Negociação (30 h-a)**

Busca desenvolver um processo organizado para gerir as vendas da organização e auxiliar na elaboração e implementação de estratégias de vendas e negociação vitoriosas. Aborda as principais técnicas de negociação com o fim de obter melhores desempenhos no processo de gestão empresarial. Pretende, também, desenvolver e melhorar a capacidade de mapear e entender o processo de negociação, alternativas para criar diferenciais para atrair e, principalmente, manter clientes. Objetiva entender a importância da fidelização para garantir rentabilidade no setor.

#### **7. Ferramentas de Gestão Empresarial (30 h-a)**

Esta disciplina aborda as mais modernas, conhecidas e utilizadas ferramentas de gestão empresarial, bem como a contribuição que estas ferramentas podem propiciar na implementação do processo de excelência na gestão da organização. As ferramentas estudadas serão Balance Score Card - BSC, Inteligência de Mercado, Qualidade total, Reengenharia/ Gestão de Processos, Benchmarking/Aprendizagem Organizacional e Terceirização/Downsizing.

#### **8. Administração da Tecnologia da Informação (30 h-a)**

Esta disciplina tem por objetivo apresentar os principais conceitos e técnicas associadas à administração da TI utilizadas na gestão empresarial, bem como as suas constantes evoluções. A partir de uma perspectiva gerencial, aborda com profundidade o planejamento estratégico de TI alinhado com a estratégia da empresa e as questões relacionadas à aquisição, implementação e gerenciamento dos recursos de informação. Também analisa as aplicações empresariais de TI (ERP, CRM, BI, entre outras) e o ambiente de Internet.

#### **9. Gestão e Organização de Equipes (30 h-a)**

Aborda os principais aspectos sobre o desenvolvimento de equipes, fornecendo ferramentas para que os profissionais atuem na capacitação de talentos internos em um ambiente em constante transformação, bem como, desenvolvam conhecimentos a cerca de ferramentas de motivação e mobilização de pessoas, que suportam os gestores na formação de times e grupos de trabalho.

**10. Gestão da Inovação (30 h-a)**

Esta disciplina visa apresentar e aprofundar os principais conceitos relacionados à Gestão da Inovação e sua relação com as abordagens contemporâneas de Design de Negócios. Ao final da disciplina, o aluno estará apto a realizar o planejamento estratégico da inovação com base em técnicas criativas de pensamento divergente e convergente.

**11. Trabalho de Conclusão (30 h-a)**

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 onde será aplicada uma ferramenta de Gestão Empresarial (CRM, BSC, TQM, reengenharia entre outras). (Trabalho individual)

Para cursar a disciplina de Trabalho de Conclusão o aluno deverá ter sido aprovado na prova de verificação de conteúdo que será oferecida no último semestre do curso.

**Corpo Docente****Professores Indicados para o programa****1. Oswaldo Paléo**

Doutor em Engenharia de Produção, Mestre em Administração (ênfase-financeiras) e Mestre em Marketing, Pós-graduado em Custos e Orçamento e em Engenharia Econômica. É Consultor na área de Gestão Estratégica Comercial e Controladoria; Diretor-Executivo dos Gestores - Planejamento de Lucros e da DECAPE. Com uma experiência de mais de 25 anos na área de Consultoria Empresarial e Pública atuando nas áreas de: Planejamento Estratégico e Análise de Processos; Planejamento Financeiro e Planejamento Comercial (Focometria®) e Business Intelligence (BI). Palestrante de eventos nacionais e internacionais com ênfase na aplicação da Neurociência Cognitiva. É autor de diversos artigos (acadêmicos e não acadêmicos). Segue a relação parcial de clientes já atendidos: Grendene, Calçados Vulcabrás|Azaléia; Calçados Beira Rio, Grupo Tramontina, Grupo Randon, Grupo Synteko, Balas Docile, Balas Peccin, Grupo Angeloni, Sabemi Seguradora, Banrisul, TB Serviços, Prefeitura Municipal de São Paulo, Oniz Distribuidora, entre outros.

**2. Sâmara Irumé**

É Psicóloga, com Masters in Management com ênfase em Comportamento Organizacional pela Universidade de Harvard. Possui Formação em Desenvolvimento dos Grupos pela SBDG, membro da Society of Human Resources Management USA e formação no método de Negociação Harvard Law School – PON. Nos seus 15 anos de carreira, Sâmara apresentou e organizou seminários internacionais,

foi Teaching Assistant do curso Comportamento Organizacional em Harvard, foi Consultora e Diretora de Recursos Humanos no Brasil e exterior, recebeu premiações por sua performance como o CEO Award da empresa NHP Boston, criou e coordenou o projeto ganhador do prêmio “Fit Friendly Company” da Associação Americana do Coração, em Boston.

Atualmente, como executiva da E-continuu, seu trabalho é focado em Negociações e no desenvolvimento de líderes, auxiliando-os na gestão de conflitos, mediações, tomada de decisões e gestão estratégica de processos de mudança, sempre com foco na obtenção de melhores resultados. Além disto, é professora dos Programas MBA e InCompany da ESPM e Unisinos.

Adepta da prática de meditação e yoga, Sâmara utiliza-se de uma abordagem multidisciplinar, combinando conhecimentos nas áreas de comportamento humano, gestão de projetos e tecnologia para trazer um olhar diferenciado a gestão de pessoas e negócios.

Alguns clientes: PUC Rio de Janeiro, Rede Globo, Paquetá Calçados, John Deere, Bettanin, AES-São Paulo, Santander/GetNet.

### **3. Cassius Otharan**

É Mestre em Controladoria pela UFRGS e possui especialização em Administração e Estratégia Empresarial e em Controladoria. Tem vasta experiência em gestão financeira e estratégica. Atualmente trabalha com análise financeira de projetos de investimento no BADESUL Desenvolvimento, onde exerce o cargo de Superintendente de Riscos. Desde 2008 é professor de finanças nos cursos de MBA da ESPM Sul.

### **4. José Penelas**

Pós-graduado em Marketing com ênfase em Planejamento Estratégico pela ESPM RS, graduado em ciências econômicas pela PUC – RS com cursos de extensão em gestão, vendas e negociação. Sólida experiência gerencial na área comercial de empresas como Kraft Foods, Klabin Kimberly, Johnson & Johnson entre outras, tendo atuado nos mercados do Brasil e Cone Sul. Atualmente é gestor da Royalpack no RS e sócio diretor da empresa Megamind’s, consultoria de gestão de vendas e representações comerciais. Professor da ESPM sul desde 2003 em cursos de pós-graduação, MBA, Intensivos e Avançados e cursos In Company em empresas como RBS, Thyssen Krupp, Unimed, Sicredi, John Deere, entre outras.

### **5. Ricardo Sondermann**

Administrador de empresas formado pela UFRGS, Pós-graduado em marketing pela UFRGS, mestre em comunicação social pela PUCRS, presidente do Instituto Liberdade do RS e vice-presidente da FEDERASUL (Federação das associações comerciais e de serviços do RS). É professor da ESPM e

coordenador da incubadora criativa de Porto Alegre que trabalha com projetos de Start Up na área da Economia Criativa. Sócio diretor da Mix Agência de Comunicação e da 818 Consultoria em Comunicação. Atuou por cerca de 15 anos em comércio exterior no setor têxtil e moda e 12 anos em propaganda e marketing. Desenvolve programas nas áreas de Atendimento, Comunicação Organizacional, Gestão de Equipes, Inteligência Competitiva, Marketing de Serviços entre outros.

#### **6. Paulo Henrique Donassolo**

Professor dos cursos de Pós-Graduação, Intensivos e Avançados da ESPM-Sul desde 2006. Possui mestrado em Administração, com ênfase em Marketing, pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS) além de pós-graduação em Gestão por Processos (ESPM) e pós-graduação em Marketing (FGV). É graduado em Administração de Empresas - ênfase em Análise de Sistemas (PUC-RS). Possui mais de 20 anos de experiência como gestor de empresas, nas áreas de marketing e comercial, tendo atuado em empresas como Tintas Renner, Brahma, Memphis e Nordeste Alimentos. Possui como áreas de maior interesse os canais de marketing e vendas e as suas implicações para as estratégias de marketing das organizações.

#### **7. Pedro Pezzi**

Especialista em Marketing pela ESPM. Graduado em Engenharia Elétrica, Administração de Empresas e Administração Pública pela UFRGS. Consultor do Grupo Voges de Caxias do Sul, Conselheiro Técnico nas Câmaras Temáticas do Conselho de Desenvolvimento do Estado, Presidente do Comitê de Marketing da AMCHAM-RS, Conselheiro Membro do Conselho Superior do Instituto dos Advogados do MERCOSUL-INAMERCO, Conselheiro do CCPGE – Comitê de Competitividade em Petróleo, Gás, Naval e Offshore da FIERGS, membro efetivo do Comitê Estratégico de Infraestrutura e Regulação da AMCHAM, membro fundador da RICINO-Rede de Inovação para a Competitividade da Indústria Naval e Offshore da FURG. Experiência executiva de mais de 30 anos nas áreas de Gestão, Marketing, Vendas e Serviços, nos grupos WESTINGHOUSE-Americano, ANSALDO-Italiano, ALSTOM - Francês, UHRGAS/ELSTER e STIHL-Alemães e VOGES-Brasil. Consultor de empresas, palestrante e debatedor em eventos públicos e privados. Eleito pelo INAMERCO Personalidade Destaque do MERCOSUL em 2009.

#### **8. Renato Barbosa da Cunha**

Mestrado em Administração na Área de Concentração de Sistemas de Informação e Apoio à Decisão pela UFRGS, MBA Executivo Internacional pela UFRGS/EADA/HEC, Pós-graduação em Administração pela - EAESP/FGV, especialização em Tecnologias Exponenciais pela Singularity University/NASA, Engenheiro mecânico pela UFSM. Sua atividade profissional consiste na atuação em projetos de telemedicina, tendo atuado anteriormente como executivo nas áreas comercial e administrativa em

empresas como Johnson & Johnson e Mitsubishi Corporation, possuindo experiência nas indústrias de tecnologia, indústrias ligadas à saúde e manufatura. Em sua atividade acadêmica, atua como professor nos programas In-Company e cursos de extensão ligados à inovação, gestão de negócios, gestão comercial e gestão de pessoas.

#### **9. Richard Rigobert Lucht**

Engenheiro Aeronáutico e Mestre em Ciência pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), Doutor em Administração pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (EAESP/FGV), MBA em Administração Empreendedora pela parceria entre o ITA e a ESPM e Especialista em Engenharia de Ensaios em Vôo, pelo Instituto de Aeronáutica e Espaço (IPEV/DCTA). Foi Oficial Engenheiro da Força Aérea Brasileira onde participou de mais de uma dezena de projetos de desenvolvimento tecnológico, registrando mais de 300 horas em voos de ensaio em diversos tipos de aeronaves. Também foi Instrutor da Escola Brasileira de Ensaios em Vôo, único órgão do hemisfério sul a formar este tipo de profissional. Atualmente, é Professor Titular e Diretor Geral da ESPM-Sul - onde leciona as disciplinas de Marketing para Mercado de Alta Tecnologia e Gestão da Inovação - e Professor Colaborador do ITA nos programas de pós-graduação (Mestrado Profissional e Especialização em Segurança de Aviação e Aeronavegabilidade Continuada) com ênfase na área de Negócios da Aviação.

#### **10. Gabriel Schlatter**

Graduado em Engenharia Elétrica pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (1990) e Mestre em Engenharia Elétrica pela Universidade Estadual de Campinas (1994). Fez pós-graduação em Administração, com ênfase em gestão de processos pela ESPM-Sul, tem formação em Dinâmica de Grupos pela SBDG e especialização em Informática na Educação pela PUCRS. Atualmente é professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing. Foi examinador do Prêmio Nacional da Qualidade em várias edições. Tem experiência na área de gestão, com ênfase em gestão de processos. Suas áreas de interesse são simuladores de negócios, competências de gestão, ambientes virtuais de aprendizagem e gestão por processos. Atualmente é doutorando do Programa de Pós-Graduação em Informática na Educação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

#### **11. Rafael Marchesan Almeida**

GERÊNCIA DE PROJETOS, PESSOAS E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO - Vivência em Gestão de Projetos de TI Integração de Sistemas, Desenvolvimento de Portais de Negócio, Portais de RH, Projetos de Workflow, ERP e Pesquisa e Desenvolvimento. - Desenvolvimento de Ferramentas, Práticas e Técnicas em Gestão de Projetos - Planejamento de Escopo, Orçamentação, Elaboração de cronogramas, Controle



e Execução de projetos, Monitoramento e Controle de Riscos, Planejamento de Pessoas, Qualidade e Comunicação. - Experiência e gosto pela gestão focada em pessoas (Desenvolvimento de Carreira, Processos de Coaching e Mentoring), gerenciamento de oportunidades de carreira e desenvolvimento de talentos.

## 📌 Público-Alvo

Este programa é dirigido a profissionais graduados nas mais diversas áreas de conhecimento que desejam adquirir capacidade de gestão empresarial para atuar como executivos de organizações ou empreender novos negócios de sucesso.

## 📌 Processo Seletivo

Inscrições abertas até março de 2017.

## 📌 Pré-requisitos para Ingresso

O candidato deve primeiramente fazer sua inscrição através do link:

[INSCREVA-SE AQUI](#)

## 📌 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;
- 📌 Currículo;
- 📌 01 foto 3x4;
- 📌 Os candidatos estrangeiros ou formados no exterior devem apresentar documentos equivalentes. As cópias autenticadas do diploma (**consularizado pelo Brasil no país de origem, exceto França**) e do histórico escolar do Curso de Graduação devem ser acompanhadas de suas respectivas traduções juramentadas.
- 📌 Histórico escolar de graduação.

## 📍 Início das Aulas

Março de 2017.

## 📍 Período

Aulas quinzenais, sextas-feiras das 19h30 às 22h50 e nos sábados das 8h00 às 17h00.

## 📍 Local das Aulas

Slaviero Slim Balneário Camboriú  
Av. Santa Catarina, nº 1000  
Bairro dos Estados  
Balneário Camboriú - SC  
CEP: 88339-005  
Tel. (47) 3263-9608 / (47) 3263-9600

## 📍 Investimento

### À vista:

R\$ 25.800,00

### Parcelado:

Matrícula mais 24 x de R\$ 1.032,00.

### Condição Especial para Associados das empresas parceiras:

Matrícula mais 24 parcelas de R\$ 928,80

- ✓ Associados da Acibalc – Associação de Balneário Camboriú e Camboriú
- ✓ ACII – Associação Empresarial de Itajaí

O pagamento da primeira parcela será em boleto o que confirmará a matrícula do aluno, e terá vencimento no dia 10 de março de 2017.

As próximas parcelas serão pagas por meio de boleto bancário, com vencimento no dia 10 de cada mês **(a partir de abril de 2017)**.

Os valores das parcelas são reajustados anualmente, sempre no mês de janeiro (a partir de 2018), independente da data de ingresso do aluno.

**20% de desconto: alunos que efetuarem o pagamento da matrícula até o dia 31 de janeiro de 2017 terão 20% de desconto no valor da matrícula.**

⋮ Mais Informações:

**ESPM-SUL**

Rua Guilherme Schell, 350 – Santo Antônio – Porto Alegre/RS.

Segunda a sexta-feira – 9h às 19h

Fone: 51- 3218.1426

[incompany-rs@espm.br](mailto:incompany-rs@espm.br)

[www.espm.br](http://www.espm.br)

**Instituto Dal**

Luzia Fröhlich

Coordenação Educação Executiva SC

Fone: 47-3264.2000

[luzia@institutodal.com.br](mailto:luzia@institutodal.com.br)

[www.institutodal.com.br](http://www.institutodal.com.br)