

PÓS GRADUAÇÃO em Liderança e Gestão Estratégica de Negócios

Ingresso agosto de 2017

Informações:

Educação Executiva ESPM-SUL

incompany-rs@espm.br

Fone: (51) 3218-1426

Objetivos

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.

Público

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.

Carga Horária

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.



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 (60 h-a)	

Detalhamento das disciplinas

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

Marketing Estratégico (30 h-a)

Aprofunda os principais conceitos de marketing estratégico dentro de uma visão contemporânea e adequada ao mundo de negócios. Desenvolve a compreensão do ambiente de marketing e suas inter-relações a partir da análise de tendências, dos aspectos do comportamento do consumidor/comprador e das forças concorrenciais e, a partir daí, possibilita o desenvolvimento de estratégias de marketing para uma organização ou suas unidades de negócios.

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.

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.

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.

Gestão de Vendas e Negociação (30 h-a)

Esta disciplina trata do desenvolvimento das estratégias comerciais e da organização da força de vendas, bem como dos aspectos ligados à negociação, por meio de conceitos e práticas que possibilitem o desenvolvimento de habilidades fundamentais para realizar negócios eficazes nos mais diversos níveis.

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.

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.

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 acerca de ferramentas de motivação e mobilização de pessoas, que suportam os gestores na formação de times e grupos de trabalho.

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.

Trabalho de Conclusão (60 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.



Matrícula

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;
- Histórico Escolar de Graduação;
- 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.



Período das aulas

Aulas quinzenais:

Sextas-feiras das 19h30 às 22h50

Sábados das 8h00 às 17h00.



Local

Slaviero Slim Balneário Camboriú

Av. Santa Catarina, nº 1000

Bairro dos Estados

Balneário Camboriú - SC

Investimento

Matrícula de R\$ 900,00 mais 25 parcelas de R\$ 1.000,00

Condição especial para associados das empresas parceiras:

Matrícula de R\$ 810,00 mais 25 parcelas de R\$ 900,00.

- ✓ 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.

Informações:

Educação Executiva ESPM-SUL

incompany-rs@espm.br

Fone: (51) 3218-1426

Instituto Dal

Luzia Fröhlich

Coordenação Educação Executiva SC

luzia@institutodal.com.br

Fone: 47-3264.2000