

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
 FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS DE RIBEIRÃO PRETO
 PROGRAMA DE DISCIPLINA

Ano letivo:	2019	Semestre:	Primeiro
DISCIPLINA:	GESTÃO 2		
CÓDIGO:	CGF2030		
Cursos:	Farmácia		
Número de créditos: 04	Aula: 02 teóricos	Trabalho: 1	Carga horária total: 60 HORAS
Natureza do Curso:	OBRIGATÓRIA		
Docentes responsáveis:	Profa. Dra. ELISA MARIA DE SOUSA RUSSO ramal: 150559 Bloco R - sala 7 Profa. Dra. VANIA PASSARINI TAKAHASHI ramal: 154288 Bloco S – sala 24		e-mail : elisa@fcfrp.usp.br e-mail: vptakahs@gmail.com
Objetivo geral:	- Discutir e problematizar com os discentes os conhecimentos e conceitos fundamentais de gestão de marketing e da qualidade. - Auxiliar os alunos para a adquirir a capacidade de aplicar os fundamentos e princípios da Gestão em todas as atividades acadêmicas durante todo o curso e para o exercício das atividades inerentes do profissional farmacêutico.		
Conteúdo Programático	Conceitos de Marketing e suas aplicações Pesquisa de Marketing (comportamento do consumidor) Desenvolvimento e Seleção de Estratégias de Marketing (segmentação/ mercado-alvo/posicionamento/ marca/composto de marketing) Documentos da qualidade Quality by design Gerenciamento de Risco Gerenciamento de resíduos Auditorias da Qualidade – certificação/acreditação		
MÉTODOS UTILIZADOS			
Metodologia:	Aulas expositivas dialogadas, exercícios, estudo de casos e desenvolvimento de projeto.		
Critérios de avaliação:	- Projeto (oral e material final entregue)..... = 35 % - Etapas parciais do projeto, Estudo de Casos, Atividades em sala..... = 25 % - Prova Individual e sem consulta = 40 %		
	<ul style="list-style-type: none"> • A data da prova de recuperação (individual e sem consulta, englobando todo o conteúdo programático) acontecerá conforme cronograma estabelecido pela USP. • O aluno com frequência inferior a 70% estará automaticamente reprovado, conforme estabelecido pelo regimento da USP, mesmo com média igual ou maior que 5,0 (cinco). 		
OBS: AS FALTAS NÃO SERÃO ABONADAS			

ATENDIMENTO AOS ALUNOS: (identificar curso e assunto)

Profa. Elisa: agendar por e-mail (elisa@fcfrp.usp.br) - Bloco R - Sala 7 - ramal 150559

Profa. Vania: agendar por e-mail (vptakahs@gmail.com) - Bloco S - sala 24 - ramal: 154288

Bibliografia Básica:

- 1) Normas Técnicas: - ABNT ISO9001/2015,- ABNT NBR 14500, NR 32
- 2) MARSHALL, I. GESTAO DA QUALIDADE. Editora Fundação Getúlio Vargas. 164 páginas, 2003.
- 3) PALADINI, EP. Gestão de Qualidade: Teoria e Prática. 2a. edição. Editora Atlas. 334 páginas, 2004.
- 4) Auditoria de Sistemas de Gestão. Princípios, Procedimentos e Práticas com Ênfase nas Normas ISO 9001, 14001, 22000 e Ohsas 18001. Mari Elizabete Bernardini Seiffert. 2013. Editora Atlas
- 5) URDAN, A. T.; URDAN, F. T. Marketing Estratégico no Brasil: Teorias e Aplicações. Atlas, 2010.
- 6) ITALIANI, F. Marketing Estratégico. Qualitymark. 2006.
- 7) KOTLER, P.; KELLER, K. L. Administração de Marketing. Ed. Atlas. 2006.
- 8) GARCILLÁN, M. Marketing para cosméticos: uma abordagem internacional. Ed.Thomson, 2008.
- 9) Material adicionado no Moodle

CRONOGRAMA - DISCIPLINA: GESTÃO 2 1º sem 2019

AULA	DATA	ASSUNTO	Professor
01	30/04	Apresentação do Cronograma, metodologia e avaliação do módulo. Retomada dos conceitos de: Gestão e Qualidade Apresentação: Modelo Canvas Conceitos de marketing e suas aplicações nas áreas farmacêuticas e cosméticas Início das atividades do Projeto Empresa (8 grupos com 7 alunos e 2 grupos com 8 alunos)	VANIA TAKAHASHI ELISA RUSSO
	03/05	Enviar para o e-mail: vptakahs@gmail.com no dia 03/05 - elaborar o modelo de negócio da organização utilizando o modelo CANVAS - descreva de forma clara qual (is) o problema(s) que a organização pretende resolver e a razão pela qual a empresa existe.	Devolutiva do material dia 06/05
02	07/05	Pesquisa de Marketing e Comportamento do Consumidor Desenvolvimento do projeto (entrega de material escrito no final da aula - e-mail: vptakahs@gmail.com)	VANIA TAKAHASHI ELISA RUSSO
03	14/05	Desenvolvimento e seleção de estratégias de marketing (segmentação, seleção de mercado alvo, posicionamento) Desenvolvimento do projeto (entrega de material escrito no final da aula - e-mail: vptakahs@gmail.com)	VANIA TAKAHASHI ELISA RUSSO
04	21/05	Desenvolvimento e seleção de estratégias de marketing (brand equity, composto de marketing – produto, praça/distribuição, propaganda/comunicação, preço) Documentos da qualidade Desenvolvimento do projeto (entrega de material escrito no final da aula - e-mail: vptakahs@gmail.com)	VANIA TAKAHASHI ELISA RUSSO
05	28/05	Desenvolvimento do Projeto (finalização) Atividade Avaliativa: Apresentação das Empresas (15 min por empresa) ➤ Modelo Canvas; Marketing Estratégico Canvas; Documentos da Qualidade (material deverá ser enviado para o e-mail: vptakahs@gmail.com)	VANIA TAKAHASHI ELISA RUSSO
06	04/06	Quality by design	ELISA RUSSO VANIA TAKAHASHI
07	11/06	Gerenciamento de Risco Gerenciamento de Resíduos	ELISA RUSSO VANIA TAKAHASHI
08	18/06	Auditorias – Certificação e Acreditação Atividade Avaliativa (Prova Individual e sem Consulta)	ELISA RUSSO VANIA TAKAHASHI