

Plano de Ensino - Gestão de Negócios

Bloco 1 - Aulas de 1 a 4: Fundamentação Teórica e Estruturação do Projeto



As atividades desta disciplina fazem parte do Programa desenvolvido por mim chamado “Elas no Topo”. O tema da disciplina será “Elas no Topo: Consultoria para micro e pequenas empresas geridas por mulheres”. O objetivo é que grupos de alunos da disciplina LOQ4233 “Gestão de Negócios” ofereçam consultoria visando a melhoria da gestão de micro e pequenas empresas preferentemente de mulheres cidade de Lorena. Ao final do semestre cada grupo deverá entregar um relatório final, com um plano de ação, diagnóstico, oportunidades, fragilidades, entre outros, para as empreendedoras para que elas possam aplicar a metodologia em seus negócios e gerar renda.

Objetivo Geral: Aplicar técnicas de gestão para oferecer melhorias para a empresas de mulheres da cidade de Lorena, sobe a mentoria do professor da disciplina.

Resultado Esperado: Desenvolvimento de negócios rentáveis e sustentáveis com a aplicação de modernas técnicas de gestão, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida, empoderamento e independência destas mulheres. Espera-se que os alunos ofereçam um olhar externo sobre os negócios oferecendo uma nova perspectiva sobre as empresas.

Aula 1 - Introdução à Administração e ao Curso

Objetivo Didático:

Estabelecer o contrato pedagógico, apresentar a dinâmica das aulas e introduzir conceitos básicos de administração e a importância das organizações na sociedade.

Competências:

- Compreensão do papel das organizações na sociedade.
- Identificação dos desafios administrativos nas organizações.

Atividades:

- Aula expositiva dialogada sobre o conceito de organização e administração.
- Dinâmica de integração: "O que é gestão para mim?" (os alunos compartilham suas percepções).
- Apresentação do projeto de consultoria e divisão dos grupos.

Ferramentas de Gestão: Não aplicável nesta aula introdutória.

Tarefa: Pesquisar e trazer exemplos de empresas que enfrentaram desafios administrativos.

Aula 2 - O Processo Administrativo: Planejamento

Objetivo Didático:

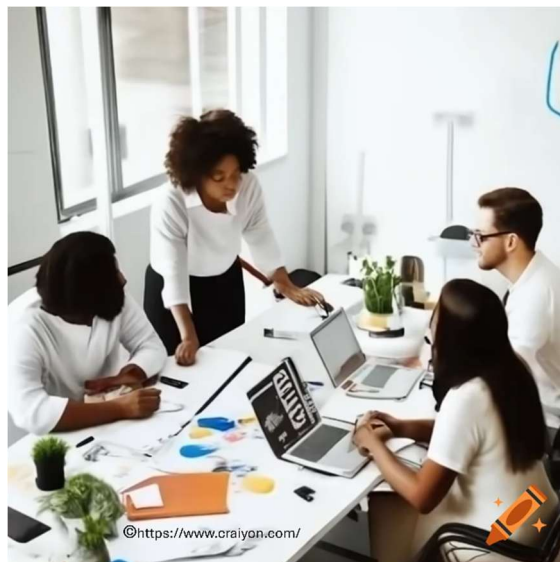
Introduzir os conceitos e etapas do planejamento no contexto organizacional.

Competências:

- a. Desenvolvimento de pensamento estratégico.
- b. Estruturação de planos para alcançar metas organizacionais.

Atividades:

- a. Estudo de caso: Planejamento estratégico de uma microempresa.
- b. Oficina: Definição de problemas iniciais da empresa-alvo.



Ferramentas de Gestão:

SWOT: Análise de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Tarefa: Levantar informações iniciais sobre a organização escolhida e aplicar a análise SWOT.

Aula 3 - Organização, Direção e Controle

Objetivo Didático:

Explicar como organizar recursos e atividades para atingir os objetivos planejados.

Competências:

- a. Análise de estruturas organizacionais.
- b. Planejamento da alocação de recursos de forma eficiente.

Atividades:

- a. Aula participativa com mapas mentais para mapear processos.
- b. Discussão em grupos: Pontos fortes e fracos das empresas-alvo.

Ferramentas de Gestão:

5W2H: Estruturar planos de ação preliminares.

Tarefa: Esboçar um diagnóstico preliminar da empresa.

Aula 4 - Diagnóstico Empresarial

Objetivo Didático:

Capacitar os alunos a utilizarem ferramentas práticas para realizar diagnósticos organizacionais.

Competências:

- Habilidade de identificar e priorizar problemas empresariais críticos.
- Colaboração em equipe para analisar cenários e propor soluções fundamentadas.

Atividades:

Workshop: Aplicação de Canvas e outras ferramentas.

Ferramentas de Gestão:

- Business Model Canvas: Mapeamento do modelo de negócios.
- Introdução ao uso de Miro e Lucidchart para mapeamento visual de processos.

Tarefa: Refinar o diagnóstico da empresa com base nas ferramentas aplicadas.

Bloco 2 - Aulas 5 a 7: Áreas Funcionais e Pitch Intermediário



Aula 5 - Gestão de Marketing

Objetivo Didático:

Entender os fundamentos de marketing e sua aplicação no ambiente organizacional.

Competências:

- Desenvolvimento de estratégias de mercado.
- Compreensão do comportamento do consumidor.

Atividades:

- Estudo de caso: Estratégias de marketing de uma pequena empresa.
- Brainstorming: Melhorias no marketing da empresa-alvo.

Ferramentas de Gestão:

- Matriz BCG: Analisar portfólio de produtos ou serviços.
- Canva: Para desenvolver materiais de marketing ou apresentações.

Tarefa: Criar um plano básico de marketing para a empresa.

Aula 6 - Gestão Financeira

Objetivo Didático:

Introduzir conceitos básicos de finanças aplicados à gestão de negócios.

Competências:

- Análise de custos e receitas.
- Planejamento financeiro básico.

Atividades:

Oficina: Custos, precificação e fluxo de caixa.

Ferramentas de Gestão:

Análise Custo-Benefício: Avaliação financeira de soluções propostas.

Tarefa: Preparar um relatório financeiro preliminar.

Aula 7 - Gestão de Pessoas

Objetivo Didático:

Explorar as práticas e desafios na gestão de pessoas nas organizações.

Competências:

- a. Identificação de boas práticas de recrutamento e seleção.
- b. Desenvolvimento de estratégias para retenção de talentos.

Atividades:

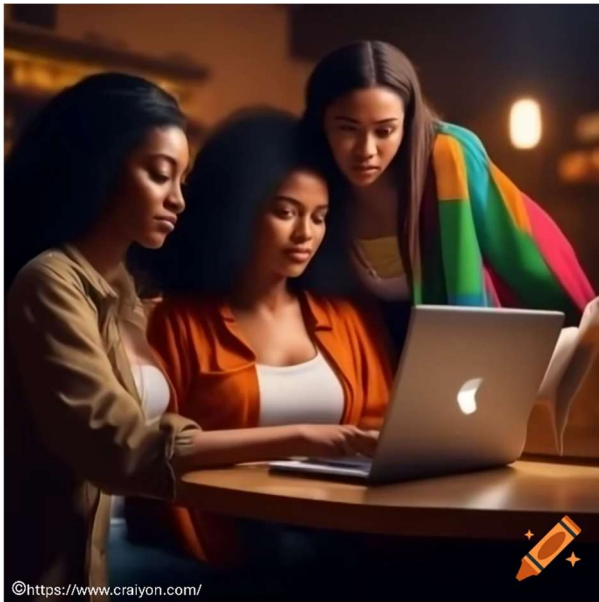
- a. Dinâmica: "O que motiva os colaboradores?".
- b. Debate sobre liderança e cultura organizacional.

Ferramentas de Gestão:

RACI: Mapeamento de responsabilidades no plano de ação.

Tarefa: Propor uma estrutura básica para gestão de pessoas na empresa.

Bloco 3 - Aulas 8 a 11: Diagnóstico, Estratégias e Planejamento Final



Aula 8 - Diagnóstico Estratégico

Objetivo Didático:

Consolidar o diagnóstico organizacional com base nos dados coletados e nas ferramentas aplicadas.

Competências:

- a. Síntese de informações para identificar problemas e oportunidades.
- b. Criação de um plano estratégico alinhado à realidade da empresa.

Atividades:

- a. Apresentação de diagnósticos em grupo com feedback dos colegas.
- b. Discussão coletiva sobre as melhores práticas.

Ferramentas de Gestão:

- a. Análise SWOT: Revisão e refinamento estratégico.
- b. Diagrama de Ishikawa: Identificação das causas dos principais problemas.

Tarefa: Ajustar o diagnóstico estratégico e preparar as estratégias para a empresa.

Aula 9 - Formulação de Estratégias Competitivas

Objetivo Didático:

Compreender como são desenvolvidas estratégias competitivas alinhadas aos objetivos organizacionais.

Competências:

- Formulação de estratégias diferenciadas para a empresa.
- Definição de posicionamento de mercado.

Atividades:

- Discussão: Exemplos de estratégias competitivas bem-sucedidas.
- Oficina em grupo: Desenvolvimento de estratégias para as empresas fictícias.



Ferramentas de Gestão:

- Matriz de Porter (5 Forças): Avaliação do ambiente competitivo.
- Matriz de Ansoff: Identificação de oportunidades de crescimento.

Tarefa: Elaborar um plano estratégico.

Aula 10 - Planejamento Operacional

Objetivo Didático:

Traduzir as estratégias definidas em ações práticas e mensuráveis.

Competências:

- Planejamento de operações de curto prazo.
- Criação de planos de ação com etapas claras.

Atividades:

- Criação de um plano operacional com base no diagnóstico e estratégias.
- Revisão coletiva dos planos operacionais propostos.

Ferramentas de Gestão:

- 5W2H: Estruturação detalhada de planos de ação.
- Gantt Chart: Planejamento e cronograma de implementação.

Tarefa: Finalizar o plano operacional para a empresa.

Aula 11 - Gestão da Qualidade e Sustentabilidade

Objetivo Didático:

Desenvolver conhecimento sobre os princípios da gestão da qualidade e práticas sustentáveis aplicadas ao negócio.

Competências:

- a. Desenvolvimento de estratégias de melhoria contínua.
- b. Implementação de práticas organizacionais sustentáveis.

Atividades:

- a. Discussão em grupo: "Como incorporar sustentabilidade no plano de negócios?".
- b. Aplicação de ferramentas de qualidade.

Ferramentas de Gestão:

- a. PDCA: Planejamento e controle de qualidade.
- b. Checklist de sustentabilidade (baseado nos ODS - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável).

Tarefa: Incorporar práticas de qualidade e sustentabilidade no plano estratégico.

Bloco 4 - Aulas 12 a 15: Preparação para o Pitch Final e Conclusão do Projeto

Aula 12 - Gestão de Riscos e Contingências

Objetivo Didático:

Entender como podem ser identificados e mitigados os riscos no contexto empresarial.

Competências:

- a. Identificação de potenciais riscos para o negócio.
- b. Criação de planos de contingência eficazes.



Atividades:

- a. Workshop: Identificação de riscos em cenários simulados.
- b. Discussão em grupo: Estratégias para lidar com incertezas.

Ferramentas de Gestão:

- a. Matriz de Riscos: Identificação e categorização de riscos.
- b. FMEA (Failure Mode and Effects Analysis): Análise de falhas potenciais.

Tarefa: Incorporar estratégias de mitigação de riscos no plano.

Aula 13 - Preparação do Pitch Final

Objetivo Didático:

Desenvolver competências para sintetizar e apresentar propostas de forma clara e convincente.

Competências:

- a. Habilidade de comunicação e apresentação.
- b. Organização de ideias em apresentações curtas e impactantes.

Atividades:

- a. Simulação de pitches em grupo com feedback dos colegas e do professor.
- b. Ajustes nas apresentações baseados no feedback recebido.

Ferramentas de Gestão:

Estrutura de Pitch: Início, problema, solução, diferenciais, encerramento.

Tarefa: Finalizar o pitch para apresentação final. Os grupos deverão preparar um vídeo treino de 3 minutos e postar no Moodle.

Aula 14 - Pitch Final (Parte 1)

Atividade Central:

Apresentação do plano estratégico de cada grupo para a banca avaliadora.

Competências Avaliadas:

- a. Clareza na apresentação de ideias.
- b. Coerência entre diagnóstico, estratégia e plano operacional.

Aula 15 - Pitch Final (Parte 2) e Conclusão do Curso

Atividade Central:

Continuação das apresentações e feedback final para os grupos.

Competências Avaliadas:

- a. Capacidade de adaptação ao feedback.
- b. Conclusão do trabalho com insights práticos.

Atividade de Encerramento:

Reflexão coletiva sobre o aprendizado e entrega de certificados.

ATENÇÃO: Ao final de cada aula, dois grupos serão sorteados para apresentar, de forma resumida, a atividade realizada no dia.

Informações Adicionais sobre Ferramentas Digitais



Sugere-se aos grupos a utilização das seguintes plataformas para auxiliar no desenvolvimento do plano de ação. Outras plataformas e ferramentas não indicadas no projeto poderão ser utilizadas ou aplicadas pelos grupos:

1. **Miro** (<https://miro.com>):
 - a. Ferramenta para colaboração visual, ideal para criar diagramas, mapas mentais e fluxogramas.
 - b. Usada em atividades como mapeamento de processos e brainstorming.
2. **Trello** (<https://trello.com>):
 - a. Plataforma de gestão de tarefas e projetos baseada no método Kanban.
 - b. Útil para organizar tarefas do grupo e acompanhar o progresso das etapas do plano.
3. **Google Workspace (Docs, Sheets, Slides)** (<https://workspace.google.com>):
 - a. Para co-criação de documentos, planilhas e apresentações em tempo real.
 - b. Apoia a elaboração do artigo final e das apresentações.
4. **Canva** (<https://canva.com>):
 - a. Ferramenta de design gráfico intuitiva.
 - b. Indicada para criar apresentações visuais impactantes para os pitches.
5. **Lucidchart** (<https://lucidchart.com>):
 - a. Alternativa ao Miro para criar diagramas e fluxogramas.
 - b. Excelente para estruturar processos complexos ou desenhar o plano de ação.
6. **Notion** (<https://notion.so>):
 - a. Plataforma de organização e gestão de conhecimento.
 - b. Permite centralizar informações, criar bases de dados e acompanhar cronogramas.
7. **Slack** (<https://slack.com>):
 - a. Ferramenta de comunicação e colaboração em equipes.
 - b. Útil para manter os grupos conectados e alinhados.
8. **MindMeister** (<https://mindmeister.com>):
 - a. Ferramenta para criação de mapas mentais.
 - b. Usada para estruturar ideias e conceitos em fases iniciais do projeto.

Como Utilizar as Ferramentas

Plataformas Colaborativas: Durante as aulas, serão disponibilizados tutoriais básicos das ferramentas digitais (Miro, Trello, Lucidchart) para facilitar a adesão e uso pelos grupos.

Orientação Individual: O professor estará disponível para orientar grupos que tiverem dificuldade com as ferramentas.

Repositório Compartilhado: Utilizar o Google Drive ou Notion para centralizar os materiais produzidos pelos grupos.

Sistema de Avaliação - Gestão de Negócios



1. Métodos de Avaliação

O sistema de avaliação será contínuo e composto por atividades realizadas ao longo do semestre, culminando nas apresentações dos pitches. As atividades incluem:

a. **Participação nas atividades em aula:** Aplicação de conceitos e ferramentas em atividades práticas.

b. **Produção de relatórios parciais:** Relatórios curtos sobre as etapas de diagnóstico e planejamento.

c. **Pitch intermediário:** Apresentação da proposta preliminar do projeto de consultoria.

d. **Trabalho final e pitch final:**

Apresentação de um plano de ação consolidado e entrega de um artigo técnico com o detalhamento do projeto.

e. **Presença nas aulas:** Frequência e assiduidade como critério de avaliação.

2. Critérios de Avaliação

2.1. Presença nas Aulas (10%)

Critérios:

- Frequência mínima de 70% para garantir a pontuação básica.
- Frequência acima de 90% garante a pontuação máxima.
- Presenças parciais (saídas antecipadas) poderão ser contabilizadas proporcionalmente.

2.2. Pitch Intermediário (20%)

Objetivo: Avaliar a clareza e viabilidade da proposta inicial.

Banca avaliadora: Professores e mentores convidados.

Critérios:

- Compreensão do problema (30%):** O grupo identificou corretamente o problema de gestão?
- Proposta de solução (30%):** A solução apresentada é criativa e viável?
- Clareza da apresentação (20%):** A proposta foi apresentada de forma objetiva e compreensível?
- Engajamento (20%):** O grupo demonstrou domínio do conteúdo e respondeu adequadamente às perguntas?

2.3. Atividades Práticas em Aula (20%)

Critérios:

- a. Participação ativa nas discussões e dinâmicas (50%).
- b. Entrega de materiais das atividades (50%).

2.4. Relatórios Parciais (20%)

Critérios:

- a. Qualidade do diagnóstico empresarial (50%).
- b. Uso correto das ferramentas de gestão (30%).
- c. Organização e clareza do relatório (20%).

2.5. Trabalho Final e Pitch Final (30%)

Pitch Final (20%): Avaliado por uma banca de mentores composta por professores e profissionais do mercado.

Critérios:

- a. **Impacto da proposta (30%):** A proposta atende de forma eficaz às necessidades da empresa?
- b. **Viabilidade de implementação (30%):** O plano de ação pode ser aplicado pela empresa considerando seus recursos e contexto?
- c. **Apresentação visual e oral (20%):** A apresentação foi bem estruturada e impactante?
- d. **Engajamento (20%):** Respostas claras e embasadas às perguntas da banca.

3. Pontuação Geral

Atividade	Peso (%)
Presença nas Aulas	10%
Pitch Intermediário	20%
Atividades em Aula	20%
Relatórios Parciais	20%
Trabalho Final e Pitch	30%

Observação: a elaboração deste plano contou com a colaboração de recursos de IA, como revisão, melhorias e produção de imagens