

CURSO PRÁTICO FORMAÇÃO DE CONSULTORES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

PROJETO PEDAGÓGICO

1- OBJETIVO GERAL

Capacitar discentes a partir o 5º semestre dos cursos de Administração e áreas afins, assim como profissionais com até 1 (um) ano de formado para o exercício da consultoria empresarial de micro e pequenas empresas, visando prestar serviço com qualidade, possibilitando assim um melhor atendimento às demandas das MPE Amapaenses. E Disseminar as mais modernas metodologias utilizadas em projetos de consultoria, evidenciando as principais técnicas e habilidades necessárias à realização do papel do consultor.

1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar discentes e profissionais Juniors para atuar em consultoria como opção de profissão ou redirecionamento de carreira e trabalho;
- Ensinar o passo a passo do processo de consultoria para MPE;
- Ensinar como utilizar adequadamente um conjunto de técnicas avançadas para as diferentes etapas do processo de consultoria em MPE;
- Mostrar como perceber os fatores essenciais para a qualidade dos resultados da consultoria;
- Desenvolver habilidades e competências comunicacionais e analíticas essenciais para a consultoria;
- Estruturar um projeto de consultoria.
-

2- PÚBLICO ALVO

O curso destina-se a discentes que já tenham finalizado o 5º semestre do curso de Administração ou áreas afins ou profissional das mesmas áreas que tenham até 1 (um) ano de formado, que necessitem enriquecer sua capacidade e qualidade de atendimento com metodologias e ferramentas modernas de trabalho.

3- NÚMERO DE VAGAS

Serão ofertadas 30 (trinta) vagas.

4- PROCESSO SELETIVO

A seleção será aberta ao público, composta pelas seguintes etapas:

- Prova escrita;
- Análise Curricular;

5- CARGA HORÁRIA

A carga horária total do curso é de 140 (cento e quarenta) horas de atividades teórica e prática, distribuídas da seguinte forma:

- Motivação Empreendedora: 04 horas;
- O consultor para Micro e Pequenas Empresas: 06 horas;
- Consultoria em Gestão com Pessoas para MPE: 20 Horas;
- Consultoria em Marketing e Mercado para MPE: 20 horas;
- Consultoria em gestão Financeira para MPE: 20 horas;
- Consultoria em Processos BPMN para PME: 20 horas;
- Prática de Consultoria Empresarial em MPE: 50 horas

6- MODALIDADE DE OFERTA E SISTEMA DE FUNCIONAMENTO

O curso será ofertado na **modalidade de ensino presencial**, em módulos de disciplinas respeitando o calendário acadêmico da Universidade Federal do Amapá UNIFAP e também através de visitas técnicas em Micro e Pequenas empresas que serão parceiras do projeto e estudo de caso na aplicação prática do processo de consultoria.



7- EMENTAS DAS DISCIPLINAS

MODULOS	EMENTA	CARGA HORÁRIA
Motivação Empreendedora	Empreendedorismo: conceitos e perspectiva do empreendedorismo contemplando a criação do negócio;	04 horas
O consultor para Micro e Pequenas Empresas	O que é consultoria? A organização e o consultor Evolução e tendências da consultoria Processo de consultoria, Diagnóstico e resolução de problemas organizacionais, Relações interpessoais e trabalho colaborativo na consultoria, Venda e negociação da consultoria,	06 horas
Consultoria em Gestão com Pessoas para MPE	Conceitos de Gestão com Pessoas, Processo de Gestão com Pessoa, Sistema de Remuneração de Pessoas, Desenho de Cargos, Sistemas de Remuneração, Recrutamento e Seleção de Talentos, Gestão de Desempenho, Planejamento de Capacitações,	20 Horas
Consultoria em Marketing	Conceitos de Marketing e Mercado, Marketing de	20 Horas



e Mercado para MPE	Relacionamento, A o lúdico e o Marketing, O marketing e a satisfação do cliente, a importância do Lay-out, Os canais de distribuição, O mercado competitivo, estratégias para concorrência, como conquistar e manter o mercado.	
Consultoria em gestão Financeira para MPE	Conceitos de planejamento financeiro, Organizando o dinheiro da MPE, Tomando decisões, Organizando os Controles Financeiros (caixa, bancário, contas a receber, contas a pagar), Capital de Giro, Prazo Médio de Estocagem, a Apuração dos Resultados da MPE.	20 Horas
Consultoria em Processos BPMN para PME	Os Princípios da Gestão de Processo, Definição de Processo, Controle de Processo, Indicadores de Desempenho, Ajustes e Melhoria de Processos, Noções da Ferramenta Bizagi e do manual BPMN.	20 Horas
Prática de Consultoria Empresarial em MPE e Visitas Técnicas	Passo a Passo de Como Montar uma Empresa de Consultoria, Competências e Mercados de Consultoria,	50 horas



Formação do Consultor Júnior	Serviços o que e como Oferecer, Definindo os Processos e a Estrutura Operacional para o trabalho de consultor, aplicando o diagnóstico de consultoria, Interpretando as falhas e propondo soluções, Desenvolvendo o Plano de Ação, Acompanhando a Consultoria, Visitas Técnicas.	
------------------------------	--	--

8- CURRÍCULO DO PROFESSOR RESPONSÁVEL PELO CURSO

O professor Robson Antônio Tavares Costa é Pós-Doutor em Administração de Empresas pela Universidade Estadual do Ceará-UECE, Doutor em Gestão Empresarial pela Universidade Traz os Monte Auto douro-UTAD de Vila Real Portugal, Mestre em Economia e Gestão Empresarial, com habilitação em planejamento e controle gerencial pela Universidade Candido Mendes-UCAM do Rio de Janeiro, Especialista em gerencia contábil auditoria e controladoria pela Universidade Internacional de Curitiba-FACINTER, e possui graduação em Administração com ênfase em ciências gerenciais pelo Centro Universitário do Pará. Tem experiência na área de Gestão com ênfase em Analise Financeira, desenvolvimento de equipes, Marketing e Mercado, Sistemas de gestão de Recursos Humanos, Gestão de Processos Organizacionais, nos seguintes temas: Estratégia Financeira e Analise de Investimentos, Plano de Negócios, Formação de Equipes, Vendas, Motivação, Empreendedorismo, Liderança entre outros. Foi membro da equipe de captação de recursos da FADESP “Fundação de Amparo e Desenvolvimento da Pesquisa” UFPA, Gerente Geral da rede de Supermercados e Magazines Formosa, Gerente Comercial da Indústria Farmacêutica HEBROM, Gerente Geral da Agencia de Fomento do Amapá, Coordenador do Curso de Ciências Econômicas do Centro de Ensino Superior do Amapá e coordenou o Centro de Extensão

Pós-Graduação e Pesquisa desta mesma Instituição de agosto de 2006 à junho 2008. Iniciou a carreira na área de consultoria no ano de 2001 e no ano de 2003 foi aprovado no processo seletivo do SEBRAE e passou a atuar como consultor credenciado ao SEBRAE nas áreas de Elaboração de preço de venda, Análise Financeira, Plano de Negócio, Gestão de Pessoas, Elaboração de Projetos, Marketing e Mercado e SEBRAETEC. Instrutor e Consultor SENAC nas áreas de Gestão de Pessoas e Estruturação de Processos Organizacionais. Professor Universitário das disciplinas: Gestão Financeira e Orçamentária, Gestão de Materiais, Gestão de produção, Marketing e Vendas, Análise de Investimento, Teoria Geral da Administração I e II, Empreendedorismo, Logística Empresarial, Micro Economia I, II, III, Professor de Pós-Graduação das Faculdades FAMAP, FAMA, EAP, CEAP, SEAMA, UNAMA, FACINTER, ATUAL, ESTÁCIO, KROTUS, Conhecimento & Ciência, das disciplinas Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas, Análise Macroeconômica, Ergonomia e Segurança no Trabalho, Planejamento Estratégico, Cenários de Planejamento, Elaboração de Projetos para Captação de Recursos, Análise Financeira de Empresas, Consultoria Empresarial, Desenvolvimento Humano, entre outras. Atualmente é Professor Adjunto da Universidade Federal do Amapá “UNIFAP”.

9- A EQUIPE DE APOIO

A equipe de apoio ao projeto será composta pela secretaria do curso de Administração da Universidade Federal do Amapá, pelo Aluno Bolsista do grupo de Pesquisa NPGESec e Ainda pelo estagiário do programa de bolsistas da UNIFAP que atua na coordenação do Curso de Administração.

10- METODOLOGIA

- **Acompanhamento para aplicação do conteúdo aprendido** – A cada módulo teremos trabalhos práticos e no módulo seguinte acompanhamento do conteúdo aprendido no módulo anterior: Aprende, Aplica, Apresenta, Aperfeiçoa.
- **Ferramentas Aplicadas** – A cada módulo teremos uma ferramenta para aplicação no contexto de sua vida pessoal e profissional.

- **Levantamento de Dados (necessidades)** – Antes de iniciarmos cada módulo faremos um momento de discursão para alinhamento do aprendizado do módulo anterior identificando os pontos de melhoria.
- **Avaliação** – O processo avaliativo será contemplado pelo trabalho de consultoria que deverá ser apresentado em forma de seminário, cada equipe será responsável pela apresentação do relatório final de consultoria e apresentação das atividades aos empresários e aos colegas de turma.

11- SISTEMA DE ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO

As atividades do curso serão acompanhadas sistematicamente pelo coordenador do projeto. O sistema de acompanhamento e avaliação envolve o desempenho dos alunos e o feedback dos empresários.

TABELA CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DO DISCENTE		
Atividades em sala de aula	Nota Máxima	Nota Alcançada
1.1. Participação	1	
1.2. Interatividade	1	
1.3. Conteúdo	1	
1.4. Atenção	1	
1.5. Contribuição	1	
Sub-total	5	
2. Trabalho Externo		
2.1. Pontualidade	Nota Máxima	Nota Alcançada
2.2. Participação	1	
2.3. Pro-atividade	1	
2.4. Criatividade	1	



2.5. Conteúdo	1	
Sub-total	1	
TOTAL	5	

12- CERTIFICAÇÃO

A Universidade Federal do Amapá-UNIFAP expedirá Certificado de Conclusão de Curso de Formação de Consultor para MPEv para os alunos que atenderem aos requisitos de aproveitamento do curso que envolve alcançar nota 7 (sete) e 75% (setenta e cinco por cento) de frequência.

13- INFRAESTRUTURA

Para o desenvolvimento das atividades do curso será disponibilizada a seguinte infraestrutura:

- Sala climatizada;
- Equipamentos multimídia;
- Internet;
- Computadores;
- Estacionamento.