

# **FASUL EDUCACIONAL** **(Fasul Educacional EaD)**

---

## **PÓS-GRADUAÇÃO**

### **ESTRATÉGIA ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA**

#### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

---

## ESTRATÉGIA ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

|   |
|---|
| <b>DISCIPLINA:</b><br>ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS   |
| <b>RESUMO</b>   |
| Na disciplina de Estratégia de Negociação e Vendas teremos a oportunidade de entender como você pode otimizar os seus negócios e, por conseguinte, potencializar a lucratividade da sua organização, por meio do emprego de ações que dinamizem as suas relações com os diversos interlocutores e demais parceiros.                                       |
| <b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>  |
| <b>AULA 1</b><br>INTRODUÇÃO<br>A SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO E AS ESTRATÉGIAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO<br>SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO E IMPACTOS NAS ORGANIZAÇÕES (NEGOCIANDO E VENDENDO NA ERA DO END OF WAITING)<br>O MUNDO MUDOU, E AGORA? (DO DEPARTAMENTO COMERCIAL PARA AS PLATAFORMAS DE SMARKETING)<br>O QUE É SMARKETING (SALES + MARKETING = EXPERIÊNCIA) |
| <b>AULA 2</b><br>INTRODUÇÃO<br>PENSAMENTO ESTRATÉGICO E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS<br>PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO, NEGOCIAÇÃO, VENDAS E O PAPEL DOS STAKEHOLDERS NO SUCESSO EMPRESARIAL<br>EMPLOYER BRANDING E SUCESSO EMPRESARIAL<br>PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E A GESTÃO DE EQUIPES DE VENDAS DE ALTA PERFORMANCE                                   |
| <b>AULA 3</b><br>INTRODUÇÃO<br>A NEGOCIAÇÃO COMO SABER MILENAR<br>A IMPORTÂNCIA DA IMPROVISAÇÃO NAS NEGOCIAÇÕES - A RACIONALIDADE POSTA EM XEQUE<br>AS DIFERENÇAS ENTRE OS CONCEITOS DE COMPETIÇÃO E COMPETITIVIDADE E OS SEUS IMPACTOS NAS ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS<br>NEGOCIAÇÃO E BENCHMARKING   |
| <b>AULA 4</b><br>INTRODUÇÃO<br>AS ETAPAS DA NEGOCIAÇÃO<br>AS HARD SKILLS E AS SOFT SKILLS E A SUA IMPORTÂNCIA NOS PROCESSOS DE NEGOCIAÇÃO<br>NEGOCIAÇÃO E FORECASTING (NEGOCIAR É ENTENDER O FUTURO) - O CASE MCDONALD'S<br>NEGOCIAÇÃO, GESTÃO DA INOVAÇÃO E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR - O CASE DA COCA-COLA NO JAPÃO                                   |
| <b>AULA 5</b>   |

**INTRODUÇÃO**

PROCESSO DE COMPRA (COMPRAS DE ALTO E DE BAIXO ENVOLVIMENTO)

LEALDADE X FIDELIDADE: COMO GANHAR O CORAÇÃO DOS CLIENTES –

LOVEMARKS

ESTRATÉGIAS DE VENDAS E ELASTICIDADE DE MERCADO: SEGMENTO X NICHOS

TEORIA DA CAUDA LONGA APLICADA A ESTRATÉGIAS DE VENDAS – COMO  
PROSPERAR EM UM MERCADO DE NICHOS

**AULA 6**

INTRODUÇÃO

ETAPAS DO PROCESSO DE COMPRA (PRODUTO VERSUS SOLUÇÃO) - BUYOLOGY

APLICADO ÀS ESTRATÉGIAS DE VENDAS

ESTRATÉGIAS DE VENDAS E PROCESSO DE SEGMENTAÇÃO - MODELOS

DEMOGRÁFICOS PARA AS PLATAFORMAS FOCADAS NO LIFE STYLE

VENDAS ON-LINE X VENDAS OFF-LINE

ESTRATÉGIAS DE VENDA MULTICANAL (OMNICHANNEL) - O CASE DAS CASAS  
BAHIA

**BIBLIOGRAFIAS**

- FERNANDES, B. H. R.; BERTON, L. H. Administração Estratégica: da competência empreendedora à avaliação de desempenho. São Paulo: Saraiva, 2012.
- BRASIL é o segundo país mais ansioso do mundo. Estadão, 5 jun. 2019. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/ciencia/brasil-e-o-pais-mais-ansiosodo-mundo-segundo-a-oms/>. Acesso: 13 mar. 2020.
- REZ, R. Mobile Marketing: o Marketing do Micro-tédio. Nova Escola de Marketing, 17 jan. 2014. Disponível em: <https://novaescolademarketing.com.br/mobile-marketing-o-marketing-microtedio/>. Acesso em: 14 mar. 2020.

**DISCIPLINA:**

GESTÃO DA COMUNICAÇÃO EM PROJETOS

**RESUMO**

Compreender o sucesso de um projeto requer uma análise criteriosa e, fundamentalmente, o cumprimento de determinadas metas dispostas em diferentes áreas do gerenciamento. Assim, escopo, tempo, custo e qualidade, com seus objetivos bastante tangíveis, demandam grande atenção da equipe envolvida. Contudo, para que seja possível concluir de forma satisfatória um projeto, ou até mesmo uma fase dele, é primordial cuidar da comunicação, uma aliada poderosa, muito por conta de sua utilização associada a todas as áreas de gerenciamento de um projeto.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

INTRODUÇÃO

COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL

O PROCESSO DE COMUNICAÇÃO

BARREIRAS DE COMUNICAÇÃO

GERÊNCIA DE PROJETOS SUPERANDO AS BARREIRAS DA COMUNICAÇÃO

## **AULA 2**

INTRODUÇÃO  
GERÊNCIA DE PROJETOS E CENTRALIZAÇÃO E A DESCENTRALIZAÇÃO DE INFORMAÇÕES  
CANAIS DE COMUNICAÇÃO EM PROJETOS  
GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÃO COM AS PARTES INTERESSADAS  
MUDANÇAS E SEU IMPACTO NA COMUNICAÇÃO

## **AULA 3**

INTRODUÇÃO  
PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE – PMI  
PROJECT MANAGEMENT BODY OF KNOWLEDGE – PMBOK  
GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÃO NO PMBOK  
FASES DOS PROJETOS E OS PROCESSOS DE GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÃO

## **AULA 4**

INTRODUÇÃO  
DOCUMENTOS PARA A CRIAÇÃO DE UM GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÕES ADEQUADO  
FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA A CRIAÇÃO DE UM PLANO DE GERENCIAMENTO DAS COMUNICAÇÕES  
OUTRAS FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA A CONSTRUÇÃO DO PLANO DE GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÕES  
FINALIZAÇÃO DO PROCESSO DE PLANEJAMENTO DAS COMUNICAÇÕES

## **AULA 5**

INTRODUÇÃO  
FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA O PROCESSO DE GERENCIAMENTO DAS COMUNICAÇÕES  
OUTRAS FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA O GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÕES  
ÚLTIMAS FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA A REALIZAÇÃO DO PROCESSO DE GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÕES  
FINALIZAÇÃO DO PROCESSO DE GERENCIAMENTO DE COMUNICAÇÕES EM PROJETOS

## **AULA 6**

INTRODUÇÃO  
DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA O PROCESSO MONITORAR AS COMUNICAÇÕES  
FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA O MONITORAMENTO DAS COMUNICAÇÕES  
FINALIZAÇÃO DO PROCESSO MONITORAR AS COMUNICAÇÕES EM PROJETOS  
FINALIZAÇÃO DO PROCESSO DE GERENCIAMENTO DA COMUNICAÇÃO EM PROJETOS

## **BIBLIOGRAFIAS**

- BUENO, W. C. Comunicação empresarial: teoria e pesquisa. Barueri: Manole, 2003.

- CHAVES, L. E. et al. Gerenciamento da comunicação em projetos. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2010.
- HEDLER, H. C. et al. Comunicação e compartilhamento do conhecimento entre equipes em automação de processos. Revista Comunicologia, Brasília, v. 6, n. 2, p. 165-183, jul./dez. 2013. Disponível em: <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/RCEUCB/article/view/5286>. Acesso em: 29 mar. 2019.

**DISCIPLINA:**

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

**RESUMO**

O ambiente financeiro ainda parece ser algo distante para muitos de nós brasileiros. Mesmo as empresas têm dificuldades em tomar decisões financeiras em razão das muitas incertezas tanto no cenário econômico como no político. As decisões sobre novos investimentos empresariais dependerão da correta leitura do cenário econômico envolvendo, por exemplo, o nível de emprego e da renda das famílias. Por outro lado, as decisões das empresas sobre financiamentos estarão ligadas às taxas de juros internas e externas, além da flutuação das moedas (câmbio). Então, quanto maior for o nível de incertezas, maiores serão os riscos de serem frustradas as expectativas dos retornos esperados. Os temas desta primeira aula têm a ver justamente com expectativas de retorno e riscos envolvidos nas decisões de investimentos e financiamentos.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

CONVERSA INICIAL

O PAPEL E O AMBIENTE DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

DINÂMICA DAS DECISÕES FINANCEIRAS DA EMPRESA

RISCO E RETORNO

TEORIA DO PORTFÓLIO

CUSTO DE OPORTUNIDADE E CRIAÇÃO DE VALOR

NA PRÁTICA

FINALIZANDO

**AULA 2**

CONVERSA INICIAL

TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE (TMA) E VALOR ANUAL UNIFORME EQUIVALENTE (VAUE)

VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PAYBACK E ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE (IL)

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS SOB CONDIÇÃO DE RISCO OU INCERTEZA

NA PRÁTICA

FINALIZANDO

**AULA 3**

CONVERSA INICIAL

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DE CAIXA

GESTÃO DE VALORES A RECEBER

ADMINISTRAÇÃO DE CRÉDITO

GESTÃO DE ESTOQUES  
GESTÃO DE PASSIVOS CIRCULANTES  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 4**

CONVERSA INICIAL  
ORÇAMENTO OPERACIONAL  
ORÇAMENTO DE ATIVIDADES FINANCEIRAS  
ORÇAMENTO DE CAPITAL  
PROJEÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS – PARTE I  
PROJEÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS – PARTE II  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 5**

CONVERSA INICIAL  
MONITORAMENTO DO CONTROLE ORÇAMENTÁRIO  
FLUXOS DE CAIXA E PLANEJAMENTO FINANCEIRO  
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES OPERACIONAIS  
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS  
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 6**

CONVERSA INICIAL  
MONITORAMENTO DO CONTROLE ORÇAMENTÁRIO  
FLUXOS DE CAIXA E PLANEJAMENTO FINANCEIRO  
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES OPERACIONAIS  
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS  
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**BIBLIOGRAFIAS**

- ASSAF, A. N. Finanças corporativas e valor. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- MARTINS, G. A.; DOMINGUES, O. Estatística geral e aplicada. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J.; LAMB, R. Administração financeira. 10. ed. Porto Alegre: McGraw Hill; Bookman, 2015.

**DISCIPLINA:**  
ANÁLISE DE CENÁRIOS ECONÔMICOS

**RESUMO**

Nesta disciplina, iremos abordar questões relacionadas à atividade de planejamento econômico de uma organização, por meio da análise de cenários, buscando desenvolver

uma visão de futuro para pessoas e empresas, de modo a auxiliar no processo de tomada de decisão. O planejamento e a análise de cenários é relevante no processo de tomada de decisão, principalmente se levarmos em consideração a complexidade e o dinamismo do ambiente em que vivemos. A partir da globalização, com a internet e o uso de tecnologias cada vez mais rápidas, as informações vão de um lugar a outro rapidamente, podendo causar impactos negativos ou positivos, a depender da preparação e do conhecimento dos envolvidos.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

#### **AULA 1**

CONVERSA INICIAL  
ANÁLISE DE CENÁRIOS ECONÔMICOS  
ECONOMIA E DIVISÃO DOS SETORES  
OS AGENTES NA ECONOMIA  
INDICADORES ECONÔMICOS E TECNOLÓGICOS  
INDICADORES SOCIAIS E POLÍTICOS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

#### **AULA 2**

CONVERSA INICIAL  
PRINCIPAIS AGREGADOS MACROECONÔMICOS  
PIB SOB AS TRÊS ÓTICAS  
SISTEMA DE CONTAS NACIONAIS  
BALANÇO DE PAGAMENTOS  
RISCO E INCERTEZA  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

#### **AULA 3**

CONVERSA INICIAL  
DEMANDA AGREGADA  
OFERTA AGREGADA  
CONSUMO E POUPANÇA  
INFLAÇÃO E DESEMPREGO  
JUROS E EXPECTATIVAS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

#### **AULA 4**

CONVERSA INICIAL  
ECONOMIA MUNDIAL  
SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL  
POLÍTICA CAMBIAL  
BLOCOS ECONÔMICOS E FASES DE INTEGRAÇÃO  
BALANÇA COMERCIAL  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 5**

CONVERSA INICIAL  
ESTRUTURA DO MERCADO FINANCEIRO  
O MERCADO DE RENDA FIXA  
O MERCADO DE AÇÕES  
O MERCADO SECUNDÁRIO DE AÇÕES  
MODERNIZAÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 6**

CONVERSA INICIAL  
MONTAGEM DE UM CENÁRIO ECONÔMICO: INTRODUÇÃO  
OBTENDO OS DADOS PARA ANÁLISE  
ANÁLISE DO CENÁRIO MACROECONÔMICO  
ANÁLISE DE CENÁRIOS REGIONAIS  
CONSIDERAÇÕES E ANÁLISE DOS RISCOS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**BIBLIOGRAFIAS**

- BRAGA, M. B. Princípios de economia: abordagem didática e multidisciplinar. São Paulo: Editora Atlas, 2019.
- BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Indicadores de programas: guia metodológico. Brasília, 2010. Disponível em [http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/publicacoes/100324\\_indicadores\\_programas-guia\\_metodologico.pdf](http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/publicacoes/100324_indicadores_programas-guia_metodologico.pdf). Acesso em: 16 mar. 2021.
- CARVALHO, D. E. de et al. Construção de Cenários: Apreciação de Métodos Mais Utilizados na Administração Estratégica. In: ANPAD, 35., 2011, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro: ANPAD, 2011. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/ESO1387.pdf> Acesso em: 16 mar. 2021.

**DISCIPLINA:**

MARKETING DE RELACIONAMENTO E INTERAÇÃO

**RESUMO**

Nesta disciplina veremos que o marketing de relacionamento pode ser entendido como um conjunto de estratégias adotadas pelas empresas para incentivar, influenciar, conquistar e reter consumidores. Desenvolvido inicialmente pelo professor Evert Gummesson (2005), o conceito de marketing de relacionamento é entendido como a tarefa de criar forte lealdade dos consumidores a uma determinada marca. De acordo com Gummesson (2005, p. 23), o marketing de relacionamento é o marketing baseado em interações, em uma rede de relacionamento.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

INTRODUÇÃO  
OS PILARES DO MARKETING DE RELACIONAMENTO  
OS COMPONENTES DO MARKETING DE RELACIONAMENTO  
O MARKETING DE RELACIONAMENTO NA PRÁTICA  
FERRAMENTA PARA CRM

## **AULA 2**

INTRODUÇÃO

DESENVOLVENDO A CONEXÃO COM OS CLIENTES

DEFININDO O PÚBLICO-ALVO

O CICLO DO RELACIONAMENTO ENTRE EMPRESA E CLIENTE

O PAPEL DA COMUNICAÇÃO NO MARKETING DE RELACIONAMENTO

## **AULA 3**

INTRODUÇÃO

FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

RETER: MAIS VANTAJOSO QUE CONQUISTAR

SATISFAÇA, EXPERIMENTE, ENGAJE: O FATOR UAU!

O JEITO DISNEY DE SE RELACIONAR COM O CLIENTE

## **AULA 4**

INTRODUÇÃO

O CLIENTE ON-LINE

O MARKETING DE RELACIONAMENTO ON-LINE

CICLO DE ENVOLVIMENTO DO CLIENTE

RELACIONAMENTOS VIRTUAIS

## **AULA 5**

INTRODUÇÃO

AS REDES SOCIAIS DIGITAIS NO MARKETING DE RELACIONAMENTO ONLINE

CUSTOMER SUCCESS (CS): GERENCIANDO O SUCESSO DO CLIENTE

CRM SOCIAL (SOCIAL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

AUTOMATIZE A INTERAÇÃO COM OS CLIENTES COM CHATBOT

## **AULA 6**

INTRODUÇÃO

MARKETING NA ERA DOS DADOS: ENTENDENDO O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

PERFIS IDEAIS DE CLIENTES: BUYER PERSONA

SOCIAL LISTENING

INFLUÊNCIA DIGITAL

## **BIBLIOGRAFIAS**

- BOGMANN, I. M. Marketing de relacionamento: estratégias de fidelização e suas implicações financeiras. São Paulo: Nobel, 2000.
- BORBA, V. R. Marketing de relacionamento para organizações de saúde. São Paulo: Atlas, 2004.
- CASES de sucesso SMark CRM: 3 empresas que conseguiram ótimos resultados. SMark CRM, 20 dez. 2019. Disponível em: <https://www.smark.com.br/blog/cases-de-sucesso-em-crm/>. Acesso em: 27 set. 2021.

## **DISCIPLINA:**

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS PARA TOMADA DE DECISÃO

**RESUMO**

De acordo com Viceconti e Neves (2013, p. 7), [...] [a] contabilidade financeira tem por objetivo controlar o patrimônio das empresas e apurar o resultado (variação do patrimônio). Ele deve também prestar informações a usuários externos que tenham interesse em acompanhar a evolução da empresa, tais como entidades financeiras que irão lhe conceder empréstimos, debenturistas e quaisquer pessoas que desejem adquirir ações da empresa (se ela for uma companhia aberta). Veremos, nesta disciplina que atualmente serve também para startups que precisam de financiamento. Essas empresas demonstram, por meio da contabilidade e com suas peças contábeis, em especial o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício e a Demonstração de Fluxo de Caixa, como está a sua saúde financeira e quanto elas poderão render, de acordo com as projeções feitas.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO À CONTABILIDADE DE CUSTOS

PRINCÍPIOS DE CONTABILIDADE APLICADOS A CUSTOS

ESQUEMA BÁSICO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS

ESTRUTURA DA CONTABILIDADE DE CUSTOS

**AULA 2**

INTRODUÇÃO

CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS E DAS DESPESAS

OBJETIVOS DA APURAÇÃO DOS CUSTOS

CUSTO DE AQUISIÇÃO

DEPARTAMENTALIZAÇÃO, CENTROS DE CUSTOS E RATEIO

**AULA 3**

INTRODUÇÃO

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE ESTOQUES

CUSTOS CONTROLÁVEIS E CUSTOS ESTIMADOS

CONTROLE DE CUSTOS ADMINISTRATIVOS E COMERCIAIS

CUSTOS PARA FINS FISCAIS

**AULA 4**

INTRODUÇÃO

MÉTODO DE CUSTEIO DIRETO OU VARIÁVEL

MÉTODO DE CUSTEIO BASEADO EM ATIVIDADES (ABC)

ESTIMATIVA DE VENDAS E GIRO DE ESTOQUES

CAPITAL DE GIRO E FLUXOS DE CAIXA

**AULA 5**

INTRODUÇÃO

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

PONTO DE EQUILÍBRIO

MARGEM DE SEGURANÇA

GRAU DE ALAVANCAGEM OPERACIONAL

**AULA 6**

INTRODUÇÃO

MARK-UP

CONTROLE ORÇAMENTÁRIO

INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

**BIBLIOGRAFIAS**

- PRINCÍPIOS aplicados à contabilidade de custos. 1 Preparatório para Concursos Públicos, 18 jun. 2020. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=6reroITr6hE>. Acesso em: 17 mar. 2021.
- BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Diário Oficial da União, Brasília, 17 dez. 2021. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l6404consol.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm). Acesso em: 17 mar. 2021.
- CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 00 (R2): estrutura conceitual para relatório financeiro. Brasília, 10 dez. 2019. Disponível em: [http://www.cpc.org.br/Arquivos/Documentos/573\\_CPC00\(R2\).pdf](http://www.cpc.org.br/Arquivos/Documentos/573_CPC00(R2).pdf). Acesso em: 17 mar. 2021.

**DISCIPLINA:**

PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO TRIBUTÁRIA

**RESUMO**

Esta disciplina abrange o estudo sobre planejamento tributário, no qual são utilizadas as normas legais e os conhecimentos contábeis como base para o estudo. Ela visa a proporcionar um contato mais aprofundado com a legislação vigente e demonstrar como a contabilidade pode ser uma ferramenta para o benefício da sociedade. Competências: Entender como funciona o Planejamento Tributário; Habilidades: Conhecer a base teórica e aplicá-la na elaboração do planejamento.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

CONVERSA INICIAL

COMO FAZER O PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

ELISÃO FISCAL X EVASÃO FISCAL; TIPOS DE ELISÃO, ABUSO DE FORMA

ESTADO VERSUS CONTRIBUINTE

O DIREITO DO CONTRIBUINTE DE PAGAR SOMENTE O TRIBUTO DEVIDO

FINALIDADE DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO; PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

COMO OBRIGAÇÃO

NA PRÁTICA

FINALIZANDO

**AULA 2**

CONVERSA INICIAL

A CONTABILIDADE COMO BASE DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

INTERPRETAÇÃO DA LC Nº 104/2001

ABUSOS DA RECEITA FEDERAL

COMO FAZER O PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

FORMAS DE SONEGAÇÃO FISCAL

NA PRÁTICA

FINALIZANDO

**AULA 3**

CONVERSA INICIAL  
REGIMES DE TRIBUTAÇÃO: CONCEITOS BÁSICOS  
LUCRO REAL: TÓPICOS ELEMENTARES  
LUCRO PRESUMIDO: TÓPICOS ELEMENTARES  
LUCRO ARBITRADO: TÓPICOS ELEMENTARES  
SIMPLES: TÓPICOS ELEMENTARES  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 4**

CONVERSA INICIAL  
CISÃO, FUSÃO E INCORPORAÇÃO  
COMPENSAÇÃO DE PREJUÍZOS  
INCORPORAÇÃO E ABSORÇÃO DE PREJUÍZOS PELA INCORPORADORA  
CISÃO SEM APURAÇÃO DE GANHO DE CAPITAL  
PARTICIPAÇÃO EXTINTA EM CISÃO, FUSÃO E INCORPORAÇÃO  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 5**

CONVERSA INICIAL  
TÓPICOS ESPECÍFICOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: OPERAÇÕES DE  
VENDAS NA INTERNET  
NEUTRALIDADE FISCAL  
BRINDES OU BONIFICAÇÕES DE MERCADORIAS  
GASTOS COM FORMAÇÃO PROFISSIONAL  
POSTERGAÇÃO DE FATURAMENTO  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 6**

CONVERSA INICIAL  
RENDIMENTOS DOS SÓCIOS E SUA TRIBUTAÇÃO  
JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO  
GANHOS DE CAPITAL  
PREVIDÊNCIA PRIVADA  
LIVRO CAIXA  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**BIBLIOGRAFIAS**

- ALVES, V. Planejamento tributário (elisão fiscal). Jusbrasil, 2014. Disponível em: <https://valdivinodesousa.jusbrasil.com.br/artigos/121944135/planejamento-tributario-elisao-fiscal>. Acesso em: 03 mar. 2017.
- BANDEIRA DO Ó, Maria da C. Diferenças entre imunidade, isenção e não incidência tributária. Conteúdo jurídico, 2016. Disponível em: <http://www.conteudojuridico.com.br/artigo,diferencas-entre-imunidade-isencao-e-nao-incidencia-tributaria,56460.html>. Acesso em: 03 mar. 2017.

- LIMA, B. L. L. Evasão Fiscal. Prática Contábil. Disponível em: <http://www.praticacontabil.com/contadorperito/Bruno.pdf>. Acesso em: 03 mar. 2017.

**DISCIPLINA:**  
FINANÇAS CORPORATIVAS E MERCADO DE CAPITAIS

**RESUMO**

Nesta disciplina vamos explorar temas que envolvem as finanças corporativas e o mercado de capitais. Primeiramente, abordamos os elementos das finanças corporativas (origem das finanças, abrangência e mercado de trabalho) e, na sequência, mostramos os mercados financeiros primários e secundários e as formas de negociação (como funciona cada um desses mercados).

Por último, mostramos hipóteses, teorias e modelos que sustentam esse mercado (hipóteses de mercados eficientes – HME, teoria da agência, assimetria de informação e modelo de precificação de ativos – CAPM).

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

ELEMENTOS DE FINANÇAS CORPORATIVAS  
MERCADO FINANCEIRO: PRIMÁRIO E SECUNDÁRIO E FORMAS DE NEGOCIAÇÃO  
HIPÓTESE DE MERCADOS EFICIENTES (HME)  
TEORIA DA AGÊNCIA E ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO  
MODELO DE PRECIFICAÇÃO DE ATIVOS (CAPM)  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 2**

DECISÕES DE INVESTIMENTOS E DIMENSIONAMENTO DOS FLUXOS DE CAIXA  
CUSTO DE CAPITAL DE TERCEIROS  
CUSTO DE CAPITAL PRÓPRIO  
CUSTO MÉDIO PONDERADO DE CAPITAL (WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL – WACC)  
FLUXOS DE CAIXAS INCREMENTAIS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 3**

TIPOS DE POLÍTICAS DE DIVIDENDOS  
RELEVÂNCIA E IRRELEVÂNCIA DOS DIVIDENDOS  
LIQUIDEZ, SINALIZAÇÃO E OUTRAS CONSIDERAÇÕES NA POLÍTICA DE DIVIDENDOS  
CONFLITO DE AGENTES E CAIXA DISPONÍVEL PARA DIVIDENDOS  
PRÁTICA LEGAL DA DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS, BONIFICAÇÕES, JUROS SEM CAPITAL PRÓPRIO (JSCP)  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

**AULA 4**

FONTES DE FINANCIAMENTOS A LONGO PRAZO: UTILIZAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO

FONTES DE FINANCIAMENTO A LONGO PRAZO: UTILIZAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS  
ESTRUTURA DE CAPITAL: CONCEITOS BÁSICOS  
ESTRUTURA DE CAPITAL: AVALIAÇÃO DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO E DA ESTRUTURA DE CAPITAL  
DIFICULDADES FINANCEIRAS, ENDIVIDAMENTO E AVALIAÇÃO NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

#### **AULA 5**

CONVERSA INICIAL  
MERCADO DE CAPITAIS  
VALORES MOBILIÁRIOS  
MERCADO DE CAPITAIS E AS EMPRESAS  
A BOLSA DE VALORES NO BRASIL E NO MUNDO  
NEGOCIAÇÕES COM AÇÕES NA BM&FBOVESPA  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

#### **AULA 6**

ANÁLISE FUNDAMENTALISTA DE AÇÕES  
ANÁLISE MACROECONÔMICA E SETORIAL  
ANÁLISE DOS FUNDAMENTOS DA EMPRESA  
A ANÁLISE TÉCNICA DE AÇÕES  
ANÁLISE GRÁFICA E INDICADORES TÉCNICOS  
NA PRÁTICA  
FINALIZANDO

#### **BIBLIOGRAFIAS**

- ROSSETTI, J. P. et al. Finanças corporativas: teoria e prática empresarial no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- SANTOS, J. et al. Análise do efeito segunda-feira no mercado de capitais brasileiro nos Períodos Exante (1995 a 2007) e Ex-post (2008 a 2012) à deflagração da Crise SubPrime. In: ENCONTRO DA ANPAD, 37, 2013. Rio de Janeiro, Anais... Rio de Janeiro. Disponível em: [http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2013\\_EnANPAD\\_FIN456.pdf](http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2013_EnANPAD_FIN456.pdf). Acesso em: 7 dez. 2017.
- SELEME, R. B. Diretrizes e práticas da gestão financeira e orientações tributárias. 1. ed. Curitiba: Ibplex, 2010.

#### **DISCIPLINA:**

ANÁLISE ESTRATÉGICA DE CUSTOS

#### **RESUMO**

A aplicação e o discernimento dos custos, em uma perspectiva estratégica, podem proporcionar um diferencial de conhecimento e crescimento profissional. Neste material abordaremos termos iniciais sobre custos, visando situar você no contexto dos aspectos de custos. Para tanto, tratamos da contabilidade de custos a ser utilizada para a tomada de decisão e abordamos a conceituação de gastos, desembolso, custos, despesas, investimentos, perdas e desperdícios, de maneira a diferenciar cada conceito e saber aplicá-los efetivamente na prática.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

ABORDAGENS INICIAIS DA CONTABILIDADE DE CUSTOS PARA A TOMADA DE DECISÃO  
DISTINÇÃO DE GASTOS, CUSTOS, DESPESAS, INVESTIMENTOS, PERDA E DESPERDÍCIO  
PLANO DE CONTAS PARA A CONTABILIDADE DE CUSTOS  
CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS: DIRETOS X INDIRETOS  
CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS: FIXOS X VARIÁVEIS

**AULA 2**

DECISÃO PARA ALOCAÇÃO DE CUSTOS FIXOS  
LIMITAÇÃO NA METODOLOGIA DE ALOCAÇÃO DE CUSTOS INDIRETOS FIXOS  
ABORDAGEM DO CUSTEIO VARIÁVEL  
RAZÕES DO NÃO USO DO CUSTEIO VARIÁVEL NOS BALANÇOS  
AVALIAÇÃO DO CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS NO MIX DE PRODUTOS

**AULA 3**

INTRODUÇÃO AO PREÇO DE VENDA  
FORMAÇÃO DO MARKUP  
DECISÕES SOBRE O MIX DE PRODUTOS E PREÇOS EM CURTO PRAZO  
DECISÕES SOBRE O MIX DE PRODUTOS E PREÇOS EM LONGO PRAZO  
ANÁLISE COMPETITIVA E PREÇOS BENCHMARK

**AULA 4**

CONCEITO DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO  
APLICAÇÕES PRÁTICAS DO MÉTODO DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO PARA A TOMADA DE DECISÕES  
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E FATOR DE LIMITAÇÃO NA CAPACIDADE PRODUTIVA  
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E ALOCAÇÃO DE CUSTOS FIXOS IDENTIFICADOS  
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E TAXA DE RETORNO

**AULA 5**

ANÁLISE CUSTO-VOLUME-LUCRO (CVL)  
PONTO DE EQUILÍBRIO CONTÁBIL, ECONÔMICO E FINANCEIRO  
MARGEM DE SEGURANÇA E ALAVANCAGEM OPERACIONAL  
IMPLICAÇÕES DA APROPRIAÇÃO DE CUSTOS SOBRE O PONTO DE EQUILÍBRIO  
CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS SOBRE O PONTO DE EQUILÍBRIO E A ANÁLISE CVL

**AULA 6**

CUSTOS PERDIDOS  
CUSTOS IMPUTADOS  
CUSTOS DE REPOSIÇÃO  
CUSTOS PARA DECISÃO E PARA ESTOQUE  
MÃO DE OBRA DIRETA COMO CUSTO VARIÁVEL

**BIBLIOGRAFIAS**

- ZANIN, D. F.; ESPEJO, M. M. S. B.; PANHOCA, L.; VOESE, S. B. Custos na pecuária leiteira: um estudo sobre o empirismo da aplicação conceitual por parte de diferentes profissionais. Custos e agronegócio online, v. 12, edição especial, p. 2-24, 2016.
- BORNIA, A. C. Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas. 3. ed. São Paulo: Altas, 2010.
- MARTINS, E. Contabilidade de custos. 10. ed. São Paulo: Altas, 2010.

**DISCIPLINA:**  
ANÁLISE DE CRÉDITO E RISCO

**RESUMO**

O crédito é um assunto de pauta para todos os momentos no mercado, uma vez que tanto os bancos quanto as empresas necessitam dele para canalizar seus recursos e desenvolver atividades comerciais. Desse modo, na disciplina de Análise de Crédito e Risco vamos buscar juntos compreender por meio de nossas aulas o conteúdo conceitual e prático que torne claro o entendimento sobre a concessão de crédito. É importante reforçar que crédito é confiança e que, para ele se tornar mais seguro, necessitamos implantar técnicas de avaliação capazes de reduzir os riscos inerentes à modalidade e atingir resultados esperados com a operação de crédito concedida. Jamais o risco será eliminado, no entanto, podemos identificá-lo e tomar medidas capazes de reduzi-lo para que fiquemos menos expostos a futuras situações de inadimplência e perdas. A exposição desnecessária está ligada diretamente ao não cumprimento na íntegra de uma premissa básica do crédito, a qual é o levantamento das informações sobre o tomador de crédito.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

CONCEITOS E HISTÓRICOS DO CRÉDITO  
CRÉDITO NA PRÁTICA  
RISCO DE CRÉDITO  
PERDA X DIVERSIFICAÇÃO  
PROCESSO DE CRÉDITO: INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E EMPRESAS

**AULA 2**

ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL PARA CRÉDITO  
BANCOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS  
ESTRUTURA DE CONCESSÃO DE CRÉDITO NAS EMPRESAS  
COLETA DE DADOS E INFORMAÇÕES PARA BASE INTERNA  
COLETA DE DADOS E INFORMAÇÕES: BASE EXTERNA

**AULA 3**

ANÁLISE DO CRÉDITO: OBJETIVO E IMPORTÂNCIA  
AVALIAÇÃO DOS DOCUMENTOS E CRUZAMENTO DE INFORMAÇÕES  
CONFIRMAÇÃO DA VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES  
AVALIAÇÃO DO RISCO: OS CS DO CRÉDITO  
RISCOS DO CLIENTE E DA OPERAÇÃO

**AULA 4**

AVALIAÇÃO FINANCEIRA: PESSOA FÍSICA E PESSOA JURÍDICA  
PARÂMETROS DE AVALIAÇÃO NA PESSOA FÍSICA

PARÂMETROS DE AVALIAÇÃO DA PESSOA JURÍDICA  
DADOS CONTÁBEIS E ÍNDICES FINANCEIROS  
FORMALIZAÇÃO DE GARANTIAS

**AULA 5**

ESTRUTURAÇÃO DA PROPOSTA DE CRÉDITO: MODELOS DE DESENVOLVIMENTO  
MODELO DE PROPOSTA PARA PESSOAS JURÍDICAS  
MODELO DE PROPOSTA PARA PESSOAS FÍSICAS  
AVALIAÇÃO DOS RISCOS: MENSURAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO  
RATING NAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

**AULA 6**

ACOMPANHAMENTO DO CRÉDITO  
ESTUDO DA INADIMPLÊNCIA  
ESTUDO DO CENÁRIO MACROECONÔMICO  
JUROS VERSUS INFLAÇÃO  
DETERMINAÇÃO DE JUROS NO MERCADO

**BIBLIOGRAFIAS**

- PACIEVITCH, T. História do cartão de crédito. Disponível em: <http://www.infoescola.com/economia/historia-do-cartao-de-credito/>. Acesso em: 8 out. 2016.
- TECLES, P. L.; TABAK, B. M.; STAUB, R. B. Concentração e inadimplência nas carteiras de empréstimos dos bancos brasileiros. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pec/wps/port/wps191.pdf>. Acesso em: 8 out. 2016.
- 1º Congresso Internacional de Gestão de Riscos, Febraban. Disponível em: <http://www.febraban.org.br/7Rof7SWg6qmyvwJcFwF7I0aSDf9jyV/sitefebraban/antonio%20castrucci%20ADMINISTRANDO%20O%20RISCO%20DE%20CR%20DITO%20-%20FEBRABAN%20-VFINAL.pdf>. Acesso em: 9 out. 2016.

**DISCIPLINA:**

ANÁLISE DE CENÁRIOS FINANCEIROS

**RESUMO**

A Administração Financeira, apesar de tratar de todas as áreas que necessitam de controle financeiro, não tem relação direta com questões de finanças pessoais ou corporativas. Ou seja, quando tratamos de relações humanas, comerciais ou produtivas, administrar finanças não se trata da dinâmica de cada uma delas, e sim, da parte quantitativa, tanto de viabilidade e lucratividade, quanto de prejuízo. O mais importante é que o administrador financeiro tenha noção do valor do dinheiro em diferentes circunstâncias, e para isso dominar as principais ferramentas de cálculo financeiro é essencial.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

**AULA 1**

CONCEITOS GERAIS  
O ADMINISTRADOR FINANCEIRO  
FERRAMENTAS DE CÁLCULO FINANCEIRO  
CALCULADORAS FINANCEIRAS – A HP-12C  
FERRAMENTAS DE PROJEÇÃO FINANCEIRA

**AULA 2**

DECISÕES FINANCEIRAS NAS CORPORAÇÕES  
PROJEÇÕES DE RECEITA  
RECEITA E SAZONALIDADE  
PROJEÇÕES DO BALANÇO FINANCEIRO E FLUXO DE CAIXA  
A FUNÇÃO FINANCEIRA NAS EMPRESAS

**AULA 3**

PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL  
CUSTOS FIXOS E VARIÁVEL  
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO  
GRAU DE ALAVANCAGEM OPERACIONAL (GAO)  
GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA (GAF)

**AULA 4**

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO  
MATÉRIA-PRIMA E O ESTOQUE EXCEDENTE  
EFICIÊNCIA DE GIRO E ESTOQUE  
INDICADORES FINANCEIROS  
ÍNDICES FINANCEIROS

**AULA 5**

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS  
CUSTOS EM INVESTIMENTOS  
CÁLCULO E MENSURAÇÃO DOS CUSTOS EM INVESTIMENTOS  
CUSTO MÉDIO PONDERADO DE CAPITAL  
VAUE (VALOR ANUAL UNIFORME EQUIVALENTE)

**AULA 6**

VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)  
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)  
TIR INCREMENTAL  
PAYBACK SIMPLES  
PAYBACK ATUALIZADO

**BIBLIOGRAFIAS**

- 6 FERRAMENTAS para fazer o planejamento estratégico do próximo ano. Endeavor Brasil, 6 nov. 2015. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/11/6-ferramentas-parafazer-o-planejamento-estrategico-do-proximo-ano.html>. Acesso em: 15 maio 2017.
- ANDRICH, E. G.; CRUZ, J. A. W. Gestão financeira moderna: uma abordagem prática. Curitiba: InterSaberes, 2013.
- ASSAF NETO, A. Finanças corporativas e valor. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

**DISCIPLINA:**

AMBIDESTRALIDADE E R.B.V

**RESUMO**

Antes de entender o que é a ambidestralidade organizacional e a visão baseada em recursos (do inglês, RBV, resource-based view), precisamos reforçar pontos importantes da estratégia das organizações. A estratégia das organizações está em todo lugar. Quando estamos nas empresas, podemos senti-la em diversas práticas. Todas as empresas deveriam ter sua missão, sua visão e seus valores muito bem difundidos para todos os funcionários. Elas geralmente têm planejamentos estratégicos de longo prazo, mas, mais do que isso, a estratégia se mostra no comportamento da empresa ao longo do tempo, na sua estrutura e nas suas decisões do dia a dia.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

#### **AULA 1**

INTRODUÇÃO  
A ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO  
ESTRATÉGIAS DELIBERADAS E EMERGENTES  
DECISÕES ESTRATÉGICAS  
ALINHAMENTO ESTRATÉGICO

#### **AULA 2**

INTRODUÇÃO  
APRENDIZAGEM ORGANIZACIONAL E MUDANÇAS  
CICLO DE VIDA DA INOVAÇÃO  
INOVAÇÃO INCREMENTAL E DE SUSTENTAÇÃO  
INOVAÇÃO RADICAL DISRUPTIVA

#### **AULA 3**

INTRODUÇÃO  
CONTEXTO ORGANIZACIONAL  
INOVAÇÃO E VANTAGEM COMPETITIVA  
CAPACIDADE DE INOVAÇÃO  
COMPETÊNCIAS E RECURSOS INTERNOS PARA A INOVAÇÃO

#### **AULA 4**

INTRODUÇÃO  
ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E AMBIDESTRALIDADE  
DIMENSÃO TEMPORAL DA AMBIDESTRALIDADE  
ORGANIZAÇÕES AMBIDESTRAS  
RESULTADOS DA AMBIDESTRALIDADE

#### **AULA 5**

INTRODUÇÃO  
VALOR E RARIDADE DOS RECURSOS E CAPACIDADES NA RBV  
INIMITABILIDADE E SUPORTE ORGANIZACIONAL AOS RECURSOS E CAPACIDADES NA RBV  
DESENVOLVENDO RECURSOS E CAPACIDADES SEGUNDO A RBV  
CAPACIDADES DINÂMICAS

#### **AULA 6**

INTRODUÇÃO  
CRIANDO VALOR COM A INOVAÇÃO

ANÁLISE DA CADEIA DE VALOR  
CRIAÇÃO DE VALOR COMPARTILHADO  
INOVAÇÃO, ESTRATÉGIA, E CONHECIMENTO APLICADOS À SUA VIDA

**BIBLIOGRAFIAS**

- ALLINGHAM, M. Choice theory: a very short introduction. Osford: Oxford University Press, 2002.
- JOHNSON, G. et al. Exploring strategy. London: Pearson, 2017.
- KAHNEMAN, D. Rápido e devagar: duas formas de pensar. São Paulo: Objetiva, 2012.

