



MBA

em Gestão:
Pessoas e
Liderança

1. COORDENAÇÃO ACADÊMICA

Coordenação Acadêmica do Módulo Básico de Gestão

Prof. ISNARD MARSHALL JUNIOR - Doutor - Universidade Federal do Rio de Janeiro

Coordenação Acadêmica do Módulo Específico Pessoas e Liderança

Profa. ANA LIGIA NUNES FINAMOR - Doutora em Ciências do Movimento Humano, Universidade de León.

2. FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

É uma instituição de direito privado, sem fins lucrativos, fundada em 20 de dezembro de 1944, com o objetivo de ser um centro voltado para o desenvolvimento intelectual do país, reunindo escolas de excelência e importantes centros de pesquisa e documentação focados na economia, na administração pública e privada e na história do país.

A estrutura acadêmica da FGV é composta por Escolas e Institutos, com grande tradição e intensa produção intelectual:

EBAPE – Escola Brasileira de Administração Pública de Empresas

EAESP – Escola de Administração de Empresas de São Paulo

EPGE – Escola de Pós-Graduação em Economia

EMAp – Escola de Matemática Aplicada

CPDOC – Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil

Direito GV – Escola de Direito de São Paulo

Direito Rio – Escola de Direito do Rio de Janeiro

IDE – Instituto de Desenvolvimento Educacional

EESP – Escola de Economia de São Paulo

IBRE – Instituto Brasileiro de Economia

FGV Projetos – Consultoria para organizações públicas e privadas

3. INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO EDUCACIONAL - IDE

O IDE foi criado no final de 2003 com o objetivo de coordenar e gerenciar uma rede de distribuição única para os produtos e serviços educacionais produzidos pela FGV, através de suas Escolas e Institutos, distribuídos por meio de Instituições conveniadas. O Instituto é composto pelo FGV Management, Programa de Pós-Graduação; pelo FGV Online, Programa de Ensino à distância; pelo FGV Corporativo, programa de Cursos Customizados; pela Central de Qualidade e Inteligência de Negócios, responsável pela manutenção da qualidade e padrão de excelência FGV, em qualquer lugar do país onde os programas do IDE estejam sendo oferecidos; e pela Certificação de Qualidade, que compartilha a qualidade do conhecimento e do ensino produzidos na FGV com os cursos de graduação em Administração e Economia de outras instituições do país.

Por intermédio de parcerias com diversas universidades da Europa, Ásia e dos Estados Unidos, os alunos dos cursos administrados pelo IDE têm a possibilidade de participar de programas de curta, média ou longa duração em universidades estrangeiras.

Os programas da FGV são oferecidos na Baixada Santista pela STRONG, no Campus de Santos:

STRONG/FGV – Campus Santos

Av. Conselheiro Nébias, 159

Fone: (13) 2127-0000 / 2127-0011 / 2127-0045

E-mail: fgvbs@strong.com.br Site: www.strong.com.br

4. APRESENTAÇÃO

O MBA em Gestão: Pessoas e Liderança foi projetado segundo as mais recentes demandas do ambiente empresarial, em multidisciplinaridade.

O curso aborda uma grande diversidade de conceitos e práticas, essenciais à formação de profissionais que buscam agir e intervir no mundo de negócios, cada vez mais globalizado e competitivo.

Este curso tem como foco os profissionais interessados em crescer nas suas posições profissionais, aumentando sua visão geral na gestão de negócios.

O participante é incentivado a desenvolver sua capacidade e habilidade para pensar e decidir, através de troca de experiência e do trabalho em equipe.

É apresentado de forma estruturada, considerando as diversas áreas do saber importantes para uma organização, além de oferecer especificamente uma concentração na área de Pessoas e Liderança.

5. OBJETIVOS GERAIS DO CURSO

- Desenvolver uma visão holística das atividades empresariais, focando na criação de valor para a empresa. Oferecer conhecimentos técnicos aos alunos para se tornarem gestores líderes, tanto no ambiente das organizações nas quais trabalham, quanto no desenvolvimento de negócios próprios.
- Relacionar o ferramental teórico à prática de gestão, por meio de um jogo de negócios.
- Trabalhar o autoconhecimento de competências comportamentais para instrumentalizar o aluno a elaborar um projeto de carreira.

6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DO CURSO

Módulo básico de gestão: estrutura curricular comum aos cursos de outras áreas de conhecimento.

- Desenvolver a visão estratégica do aluno.
- Desenvolver habilidades básicas de gestão, construindo as competências técnicas fundamentais à formação de um líder.

Módulo específico: desenvolver competências de gestão de Pessoas.

- Discutir as estratégias de adequação da organização no cenário contemporâneo;
- Entender a dinâmica da liderança nas organizações;
- Aprimorar habilidades pessoais e interpessoais que facilitem a liderança de pessoas e equipes;
- Desenvolver a capacidade de reconhecer competências com a finalidade de construir equipes de alto desempenho;
- Desenvolver habilidades para preparar o líder para enfrentar o desafio de aumentar a sua eficiência como gestor.

7. PÚBLICO ALVO

- Profissionais que tenham concluído a graduação com, no mínimo, cinco anos de experiência na área.
- Profissionais cujo ponto alcançado em suas carreiras os obriga a atingir novos níveis de formação acadêmica.
- Profissionais interessados no desenvolvimento de competências necessárias à produção de ganhos de eficiência, eficácia e efetividade relacionados à gestão de pessoas e equipes, objetivando propiciar melhoria contínua no desempenho da organização, independentemente da sua área de atuação;
- Profissionais que atuam como gestor de equipe interessados no aperfeiçoamento de sua carreira gerencial.

8. CERTIFICAÇÃO

8.1. Os cursos de Pós-Graduação Lato Sensu, MBA, nível Especialização da Fundação Getulio Vargas atendem às determinações da Resolução do CNE/CES nº 1 de 06/04/2018, do Conselho Nacional de Educação e da Câmara de Educação Superior.

O MBA em Gestão: Pessoas e Liderança é certificado pela Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas - EPABE.

8.2. Será outorgado pela Fundação Getulio Vargas o certificado de “Curso de Pós-Graduação Lato Sensu, Gestão: Pessoas e Liderança, Nível Especialização” aos participantes que atenderem a todos os critérios de aprovação estabelecidos no regulamento do curso do módulo nacional.

8.3. Módulos Internacionais (*opcionais*):

Os principais objetivos desses cursos, são: ganhar a visão internacionalizada de negócios, ampliar o networking entre os participantes que são estudantes da FGV e executivos de empresas nacionais e multinacionais de todo o Brasil. Proporcionar a troca de informações com os docentes, executivos americanos ou europeus, adquirindo, com isso, uma formação acadêmica internacional, além do acultramento pessoal; Será outorgado pelas universidades internacionais, em seus locais de origem, o certificado de participação no módulo internacional respectivo;

A Fundação Getulio Vargas fará o apostilamento da participação no módulo internacional cursado, aos alunos que atenderem todos os critérios de aprovação em ambos os cursos.

MÓDULO NACIONAL		
MBA em Gestão: Pessoas e Liderança		
	MÓDULO BÁSICO DE GESTÃO	HORAS /AULA
1	Gestão de Pessoas na Sociedade do Conhecimento	24
2	Negociação e Administração de Conflitos	24
3	Gestão de Projetos	24
4	Gestão Estratégica	24
5	Economia Empresarial	24
6	Matemática Financeira	24
7	Gestão Contábil Financeira	24
8	Marketing	24
MÓDULO DE FECHAMENTO		
1	Jogos de Negócios	24
MÓDULO ESPECÍFICO		
1	Liderança e Motivação	24
2	Coaching & Mentoring	24
3	Construção de Equipes de Alto Desempenho	24
4	Gestão da Mudança e Cultura Organizacional	24
5	Relações de Trabalho e Aspectos Legais	24
6	Comunicação Interpessoal e Corporativa	24
7	Ética e Sustentabilidade	24
8	Planejamento da Força de Trabalho	24
MÓDULO DE FECHAMENTO		
1	Desenvolvimento de Carreira	24
CARGA HORÁRIA TOTAL		432

A FGV se reserva o direito de, excepcionalmente, alterar a programação do curso, sem prejuízo da carga horária e da qualidade.

MÓDULOS INTERNACIONAIS (OPCIONAL)	
Business and Management for International Professionals University of California - Irvine	54
Innovation University of California – Santa Cruz e Irvine	32
Public Policy, Finance and Investment Strategies University of Chicago – Harris School	49
China Business & Economic Strategies for Managers Chinese University of Hong Kong	40
Gestão de Negócios Instituto para o Desenvolvimento da Gestão Empresarial - ISCTE /INDEG - Lisboa	40
Management of Innovation. Quality, Clusters, International Brands and Business. Fondazione CUOA – Business School – Itália	40
Innovation and Entrepreneurship School of International Business and Entrepreneurship Stuttgart – Alemanha	80
International Business Law University of California – School of Law – Irvine	54

Detalhamento do MÓDULO BÁSICO DE GESTÃO

Disciplina	Carga horária
1. Gestão de Pessoas na Sociedade do Conhecimento	24 h/a
Ementa:	
Mudanças comportamentais. Gestão do autoconhecimento. Tipologia comportamental e autoconhecimento. Aprendizagem e comportamento organizacional. O líder como educador. Processos de comunicação. Comunicação interpessoal. Canais de comunicação formais e informais. Motivação. Aspectos conceituais e teorias motivacionais. Liderança como essência da gestão. Líder <i>coach</i> versus líder mentor. Competências e desenvolvimento de liderança. Formação e desenvolvimento de equipes.	

Disciplina	Carga horária
2. Negociação e Administração de Conflitos	24 h/a
Ementa:	
Importância da negociação. Conceitos fundamentais de negociação. O objeto da negociação. O conflito na empresa e a negociação gerencial. Comunicação Interpessoal como componente primordial para o processo de negociação. Linguagem corporal na negociação. Assertividade. Estratégias e estilos de Negociação. Teoria de estilos a sua argumentação. Negociação com pessoas de diferentes estilos. O perfil do gestor como negociador. O processo da negociação: elementos e fases. Principais modelos de negociação. Negociação em diferentes culturas..	

Disciplina	Carga horária
3. Gestão de Projetos	24 h/a
Ementa:	
Fundamentos de gerenciamento de projetos. Evolução dos Conceitos. PMI – PMBOK. As certificações em gerenciamento de projetos. Técnicas e ferramentas para gerenciamento. Elaboração de project charter; Criação de EAP - WBS (work breakdown structure). Diagrama de Gantt. Sequenciamento de Atividades e o método do caminho crítico (CPM). Análise, interpretação e resposta aos riscos do projeto; Cronogramas físico-financeiro e o controle do projeto. Plano de Ação. Indicadores de desempenho e o Earned Value. (valor agregado).	

Disciplina	Carga horária
4. Gestão Estratégica	24 h/a
Ementa:	
Conceituação de estratégia. Aspectos da evolução do pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento estratégico. Definição de missão e visão, valores, política e diretrizes. Análise do ambiente externo: cenários prospectivos, oportunidades, ameaças. Análise competitiva. Análise do ambiente interno: recursos, capacidades e competências. Pontos fortes e fracos. A matriz SWOT e o desenvolvimento de estratégias. Objetivos estratégicos, desenvolvimento de estratégias e planos de ação. Balanced Scorecard (BSC).	

Disciplina	Carga horária
5. Economia Empresarial	24 h/a
Ementa:	
Fundamentos da análise econômica: oferta, demanda, equilíbrio de mercado, elasticidade-preço e elasticidade-renda da demanda, elasticidade-preço da oferta. Mensuração da atividade econômica: PIB e PNB, inflação e índices de preço, poupança e investimento, crescimento e flutuações cíclicas. Economia monetária: conceitos de moeda e a atuação do Banco Central. Balanço de pagamentos. Balança comercial, conta de capital e regimes cambiais. Modelos de conjuntura e crescimento. Os mercados competitivos e não competitivos, regulação de mercado, grupos econômicos, atuação do CADE e SDE e papel do governo e blocos econômicos.	

Disciplina	Carga horária
6. Matemática Financeira	24 h/a
Ementa:	
Conceitos financeiros fundamentais. Juros Simples e Juros Compostos. Tipos de Taxas de Juros. Operações de Desconto. Equivalência de taxas e capitais. Calculo do valor presente e valor futuro. Séries de Pagamentos - Séries Uniformes Antecipadas, Postecipadas e Diferidas. Sistemas de amortização: tabela price e sistema de amortização constante. Método de análise de fluxos de caixa. Desconto racional composto e desconto comercial.	

Disciplina	Carga horária
7. Gestão Contábil Financeira	24 h/a
Ementa:	
Fundamentos da Contabilidade. Demonstrações Contábeis de acordo com a Lei das S/A: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado, Mutações do Patrimônio Líquido, Demonstração do Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado. Participações Societárias e variações do Patrimônio Líquido. Situação financeira x situação econômica. Critérios de análise econômico-financeira: análise vertical, horizontal e indicadores de liquidez, endividamento, lucratividade e rentabilidade.	

Disciplina	Carga horária
8. Marketing	24 h/a
Ementa:	
Conceitos e definições básicas de marketing. Introdução ao marketing estratégico. O marketing estratégico como recurso de competitividade de organizações no atual cenário econômico. Ambiente de marketing. Segmentação de mercado. O mix de marketing frente ao mercado. Produto. Preço. Distribuição. Comunicação e promoção. Criação de valor de mercado. Influência da tecnologia nas estratégias de marketing. Planejamento de marketing e ferramentas de controle.	

Detalhamento do MÓDULO FECHAMENTO

Disciplina	Carga horária
1. Jogos de Negócios	24 h/a (carga horária fixa)
Ementa:	
Aplicações dos conhecimentos aprendidos ao longo do curso em atividades que simulem situações reais do cotidiano da atividade empresarial. Decisões de estratégia, de marketing e os aspectos comerciais. Decisões relativas aos aspectos operacionais e da gestão de pessoas. Decisões no âmbito da gestão econômico-financeira.	

Detalhamento do MÓDULO ESPECIFICO

Disciplina	Carga horária
1. Liderança e Motivação	24 h/a
Ementa:	
Do mecanicismo à sociedade do conhecimento. Liderança na era das competências. Motivação como ferramenta da liderança. Liderança e sucessão.	

Disciplina	Carga horária
2. Coaching & Mentoring	24 h/a
Ementa:	
Relação entre <i>coaching</i> e <i>mentoring</i> . Processo de <i>coaching</i> . Processo de <i>mentoring</i> . Impactos no desenvolvimento pessoal e profissional.	

Disciplina	Carga horária
3. Construção de Equipes de Alto Desempenho	24 h/a
Ementa:	
Trabalho em equipe. Equipes de alto desempenho. Gestão de equipes de alto desempenho. Avaliação de equipes de alto desempenho.	

Disciplina	Carga horária
4. Gestão da Mudança e Cultura Organizacional	24 h/a
Ementa:	
Cultura organizacional. Processos de mudança organizacional. Papel de gestores e líderes na gestão da mudança. Clima organizacional.	

Disciplina	Carga horária
5. Relações de Trabalho e Aspectos Legais	24 h/a
Ementa:	
Evolução Histórica do Direito Do Trabalho e o Novo Direito do Trabalho. A Terceirização e Outros Tipos de Contrato de Trabalho. Relações Sindicais. Aspectos Legais da Gestão Contemporânea. Saúde Ocupacional do Trabalhador, Assédio Moral e Assédio Sexual.	

Disciplina	Carga horária
6. Comunicação Interpessoal e Corporativa	24 h/a
Ementa:	
Comunicação humana: elementos, tipos e objetivos. Etapas do processo lógico de comunicação. Barreiras à comunicação humana. Elementos fundamentais da comunicação empresarial. Técnicas de apresentação: estrutura, conteúdo e planejamento.	

Disciplina	Carga horária
7. Ética e Sustentabilidade	24 h/a
Ementa:	
Ética, moral e valores. Ética e poder nas organizações. Desafios éticos. Responsabilidade social e governança corporativa. Sustentabilidade como vantagem competitiva.	

Disciplina	Carga horária
8. Planejamento da Força de Trabalho	24 h/a
Ementa:	
Alinhamento da força de trabalho às orientações organizacionais estratégicas. Identificação dos perfis de competência necessários ao alcance de resultados da organização. Definição da força de trabalho. Obtenção dos profissionais necessários à atuação alinhada da unidade de negócio às orientações estratégicas organizacionais.	

Detalhamento do MÓDULO FECHAMENTO

Disciplina	Carga horária
1. Desenvolvimento de Carreira	24 h/a
Ementa:	
Tendências na gestão de carreira. Qualidade de vida e empregabilidade no mundo atual. Autoconhecimento e carreira. Intraempreendedorismo como diferencial competitivo. Ética e carreira no contexto globalizado. Gestão de networking. Marketing Pessoal. Gestão de conflitos de interesses. Modelo de Negócios Pessoal Business Model You.	



Campus Santos

Av. Conselheiro Nébias, 159

Fone: (13) 2127-0000 / 2127-0011 / 2127-0045

E-mail: fgvbs@strong.com.br

Site: www.strong.com.br