



## Informações sobre o Curso

### Sobre o Programa Pós-MBA

As grandes questões emergentes que permeiam o cenário organizacional exigem a adoção de uma nova visão estratégica, administrativa e gerencial dos negócios que possibilitem vantagem competitiva. Agilidade nas decisões, liderança empreendedora, flexibilidade e maleabilidade para enfrentar a incerteza, criatividade, capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal, entre outras, são algumas das habilidades requeridas ao gestor contemporâneo, que podem ser desenvolvidas e aprimoradas.

Nesse contexto, o Programa Pós-MBA é constituído por cursos de atualização, em diferentes áreas de conhecimento, com 120 horas/aula cada. Esses cursos, dirigidos à executivos, consultores e profissionais, buscam explorar com mais profundidade assuntos complexos das diversas áreas da organização. Os cursos que compõem o Programa Pós-MBA são independentes e podem ser cursados separadamente. Será emitido certificado de pós-graduação lato sensu, em nível de atualização, aos participantes com no mínimo 75% de frequência em cada disciplina e participação nas atividades do curso.

O programa oferece a oportunidade da imersão em uma área específica do conhecimento e a aplicação imediata do conteúdo do curso nas atividades desenvolvidas no dia-a-dia da empresa, interagindo conhecimento por intermédio da articulação de estudos de casos. Além disso, oferece um ambiente propício para intensa troca de experiências entre os participantes, favorecendo o estabelecimento de networking.

### Objetivos do curso

A constante atualização das empresas modernas e a crescente complexidade e velocidade das mudanças do mundo corporativo, exigem que os executivos tenham visão estratégica e que sejam capazes não só de identificar, mas de se valer dos ambientes em que atuam. Para tanto devem ter a habilidade de vislumbrar todos os aspectos que envolvem sua organização e de interagir com suas diversas áreas e funções tornando-as mais ágeis e flexíveis. A Inteligência Empresarial está ligada a gestão organizacional e a redução da incerteza através da busca do conhecimento, principalmente externo à organização, para auxiliar na tomada de decisões. Assim, a informação e seu tratamento e uso passam a ser elementos de vantagens competitivas, onde os processos de sense making e de decision making se sobrepõem.

Seu objetivo geral refere-se à análise e a compreensão das questões relacionadas à inteligência em negócios e ao gerenciamento avançado das atividades e funções inerentes as organizações contemporâneas, ressaltando aspectos estratégicos e técnicos, habilitando os alunos a antecipar tendências, ampliando seus conhecimentos e sua capacidade decisória.

Ao final do curso, espera-se que os participantes estejam aptos à:

- ✍ Analisar os problemas relativos aos negócios e aos processos das organizações em que atuam, sendo capazes de gerar e avaliar soluções eficazes;
- ✍ Ampliar suas habilidades como gestores com capacidade de atuação em ambientes de alta complexidade e velocidade de transformação;
- ✍ Entender as relações dinâmicas entre as diferentes funções dentro das organizações;
- ✍ Antecipar tendências, dispondo de uma visão integradora, que lhe permita o entendimento da estrutura e do funcionamento do ambiente concorrencial em que atua.

### Público-Alvo

Profissionais, líderes, gerentes e executivos de diversos segmentos de negócio **que tenham pós-graduação pela Fundação Getúlio Vargas (MBA, Mestrado e Doutorado)** cujo estágio de desenvolvimento em suas carreiras os impulse a novos níveis de especialização acadêmica e sólidos conhecimentos em gestão de negócios.

## Informações sobre o Curso

### Metodologia

A abordagem metodológica privilegia a interação e valoriza a experiência, explorando casos, fazendo uso de ferramentas e técnicas de simulações e estimulando a interlocução com os professores. Serão privilegiados as aulas expositivas, os estudos de caso, os debates e discussões e os exercícios e simulações contextualizadas.

### Estrutura do Curso

- 1 Complexidade do Ambiente Empresarial
- 2 Inteligência em Vendas
- 3 Inteligência e Negociação com Fornecedores

- 4 Estudos Avançados em Finanças
- 5 Instrumentos de Comunicação Empresarial Estratégica
- 6 Modelos de Tomada de Decisão

**Carga Horária Total: 120 h/aula**

## Conteúdo Programático

### 1 Complexidade do Ambiente Empresarial

Brasil: conjuntura político-econômica, mudanças estruturais e transições em médio prazo. Multipolaridade e o novo desenho político-ideológico mundial. América Latina: mudanças e tendências. Economia mundial, inserção brasileira e cenário econômico. O relacionamento entre o Estado brasileiro e os interesses empresariais.

### 2 Inteligência em Vendas

Modelos e processos de previsão. Horizonte de previsão. Gestão do banco de dados de vendas. Informações qualitativas provenientes da força de vendas. Indicadores de desempenho. Comportamento do cliente e a importância de determinar o formato do atendimento. Comportamento da concorrência. Potencialização de vendas. Instâncias pós-vendas.

### 3 Inteligência e Negociação com Fornecedores

Avaliação de Fornecedores e a necessidade de compreensão de seu plano de negócios. Prospecção de fornecedores. Estratégias de comunicação com fornecedores. Confirming. Dependência de insumos e cadeia de produção. Negociação com clientes internos. Controle dos níveis de estoque. Aspectos logísticos. Negociação de preços e prazos.

### 4 Estudos Avançados em Finanças

Estruturação financeira estratégica baseada em fontes de financiamento e no plano de negócios da empresa. Análise econômico-financeira do posicionamento estratégico da empresa para tomada de decisões. Decisão estratégica de financiamento: implementação e acompanhamento. Modelagem financeira, blindagens e alavancagens. Avaliação de ativos da empresa. Integração estratégica entre investimento, ativos financeiros e valor do negócio.

### 5 Instrumentos de Comunicação Empresarial Estratégica

Comunicação Empresarial: definições e importância. Imagem Institucional: importância estratégica e impacto sobre resultados. Planejamento e gerenciamento da comunicação empresarial. Comunicação organizacional. Estratégias de comunicação. Gestão de crises e relações com stakeholders. Governança e transparência Corporativa.

### 6 Modelos de Tomada de Decisão

Natureza da decisão, decisões estratégicas, fluxos de informação. Os modelos para tomada de decisão. Uma visão geral dos modelos matemáticos de otimização. Fatores intervenientes no processo decisório. Informação e intuição na tomada de decisão. Decisão negociada.

## Coordenação Acadêmica

### Ronaldo Rangel, D.Sc.

Ronaldo Rangel é Doutor em Economia pela Universidad de La Habana, Doutorando em Economia Aplicada pela UNICAMP e Mestre em Educação pela PUC de Campinas. Exerceu cargos executivos em diversas empresas privadas e no setor público, tendo sido: técnico do Departamento Econômico da Associação Brasileira de Bancos de Desenvolvimento, Gerente de Projetos do Gabinete do Governador e Subsecretário de Segurança Pública do Estado do Rio de Janeiro e Diretor Financeiro de empresas dos setores de construção civil e de varejo. Foi, ainda, membro do Conselho Federal de Economia e do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social da Presidência da República. Ocupou diversos cargos eletivos em universidades no Rio e em São Paulo. Foi presidente do Conselho Regional de Economia – RJ no biênio 2001/2002. Autor de livros e artigos.

## Corpo Docente\*

☞ **Euchério Lerner Rodrigues** é Doutor em Finanças pela COPPEAD/UFRJ e Mestre em Finanças pelo PPGA/UFRGS. Superintendente de Operações do SISBEX – BVRJ e ex. Superintendente de Mercados Derivativos e Chefe do Depto Econômico da CVM - Comissão de Valores Mobiliários. Professor de cursos de pós-graduação e mestrado nas áreas de finanças corporativas, mercado de capitais e derivativos. Autor de diversas publicações nas áreas de finanças e mercado de capitais com apresentações em vários congressos nacionais e internacionais. Sólida experiência profissional nas áreas de mercado de capitais e planejamento financeiro.

☞ **Fernando Santini** é Ph.D. em Business Administration, pela Florida Christian University, USA e Mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Possui 39 anos de experiência profissional, tendo atuado na São Paulo Alpargatas, Playmarketing, Hey'di do Brasil, CET e Prefeitura da Cidade de São Paulo.

☞ **Júlio César Tavares Moreira** é Doutor em Ciências Sociais e Mestre Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Atualmente é socio-consultor da Mind Consultoria Empresarial. Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Mercadologia, atuando principalmente nos seguintes temas: marketing, vendas, administração, planejamento e atendimento. Autor de diversas obras tais como o Dicionário de Termos de Marketing, Administração e Vendas, Marketing Business to Business.

☞ **Rubião G. Torres Jr.** é Mestre em Administração pelo IBMEC-RJ. Tem participação regular em congressos nacionais e internacionais nas áreas de pesquisa operacional e da indústria de Oil e Gás com foco em modelos de tomada de decisão. Possui 20 anos de atuação no mercado como Gerente de empreendimentos e contratos em diversas empresas de consultoria e engenharia em empreendimentos para a Petrobrás, TBG (Transportadora Brasil-Bolívia), Schott Vitrofarma Brasil, Light Serviços de Eletricidade, Petroflex, Nitriflex. Atualmente é Engenheiro Sênior da ATNAS Engenharia: Soluções em Petróleo, Gás e Energia, atuando para a engenharia da Petrobrás. É ainda consultor e orientador de estudos em processos decisórios.

☞ **Luiz Paulo Moreira Lima** é Mestre em Administração pela Universidade Federal Fluminense. Foi executivo da IBM em diversos cargos na área de marketing e coordenador Nacional de Educação da Presidência da República. Tem vasta experiência em gestão universitária. Foi, ainda, Vice Presidente da Associação Nacional dos Cursos de Graduação em Administração (ANGRAD). É membro ad hoc da comissão de especialistas em Administração do MEC. É Presidente do Instituto de Desenvolvimento Municipal – IDM. Autor de diversos artigos na área de marketing e planejamento estratégico integrado.

☞ **Ruy Afonso Santacruz de Lima** é Doutor e Mestre em Economia para UFRJ. Foi executivo da Cia Vale do Rio Doce e em seguida fez carreira na esfera pública tendo ocupado diversos cargos no Ministério da Fazenda, inclusive coordenando a área Industrial da Secretaria de Acompanhamento Econômico. Foi conselheiro do CADE – Conselho Administrativo de Direito Econômico. É membro do Conselho Técnico da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB e do Conselho Deliberativo do Instituto Brasileiro de Estudos das Relações de Concorrência e de Consumo – IBRAC além de diretor de consultoria especializada em estudos econômicos e análise antitruste. Autor de livros e artigos.

\* A FGV poderá realizar alterações no corpo docente que entender necessárias, utilizando outros professores especializados do seu quadro de funcionários, para o bom andamento do curso.

## Informações Adicionais

### Certificação

Aos alunos que concluírem o curso (inclui o Trabalho de Conclusão de Curso) e tiverem 75% de presença em cada disciplina; será emitido um certificado de Pós-Graduação Atualização da Fundação Getulio Vargas.

### Corpo Docente

O corpo Docente e de Coordenadores da Fundação Getulio Vargas é formado por pesquisadores, doutores, mestres e especialistas, titulados por grandes escolas nacionais e internacionais. Além da formação acadêmica, possuem larga experiência profissional relativa ao programa que se apresenta.

### Realização

Aulas quinzenais as segundas e terças, das 18:30 às 23:00h. Sujeito a alterações.

### Documentos e Condições

Cópia autenticada do diploma de MBA, Mestrado ou Doutorado cursado na FGV ou declaração de conclusão de curso emitida pela Secretaria Acadêmica;

Curriculum Vitae atualizado;

Cópia da Identidade e CPF;

Cópia do comprovante de residência;

Duas fotos 3X4;

Taxa de inscrição de R\$50,00 (não será devolvida em caso de desistência).

Ex-alunos de MBA da FGV estão isentos da taxa de inscrição.

### IMPORTANTE:

⚡ As matrículas só poderão ser efetivadas mediante apresentação de toda a documentação solicitada e do pagamento do boleto bancário;

⚡ As matrículas estarão abertas enquanto houver vagas. Não há reservas de vagas;

⚡ A FGV se reserva o direito de alterar a data de início do Curso ou de cancelá-lo, na hipótese de não ser atingido o número mínimo de alunos necessários à cobertura dos custos envolvidos, sendo garantida ao (à) aluno (a), sem qualquer correção, a devolução das quantias pagas. Adicionalmente, a FGV se reserva o direito de introduzir melhorias e/ou aperfeiçoamentos no Curso, podendo, para tanto, alterar seu conteúdo e/ou a ementa das disciplinas, desde que tais melhorias e/ou aperfeiçoamentos preservem o objetivo acadêmico do Curso e não importem em ônus adicional para o (a) aluno (a) ou na redução da carga horária total.

### Seleção e Matrícula

A seleção será realizada por análise de Ficha de Inscrição e Curriculum Vitae.

### Regulamento

Os cursos Pós-MBA Atualização da Fundação Getulio Vargas têm suas normas de funcionamento consolidadas no Regulamento Geral dos Cursos.

### Início

Os cursos terão início em 2010.

informações | 19 **3739 6423** | 2ª a 6ª feira de 09h às 18h

**info@ibe.edu.br**

**www.ibe.edu.br/fgv**

## Ascensão Acadêmica na FGV

A FGV, ciente de que a educação continuada é uma necessidade primordial dos executivos, criou uma estrutura que visa atender aos diversos perfis de profissionais, ao mesmo tempo em que lhes permite uma Ascensão Acadêmica, de concepção inédita: os créditos de algumas etapas podem ser eliminados na etapa seguinte.

### PROGRAMAS DISPONÍVEIS



### RECOMENDADOS PARA



### CERTIFICAÇÕES

- 1 Pós-Graduação em Administração de Empresas.
- 2 MBA Pós-Graduação Especialização.
- 3 MBA Módulo Internacional (*inclui participação no módulo internacional, nos EUA, com certificado inerente ao módulo*).
- 2 + 4 Certificado de Extension (*Foundations Courses*) emitido pela Ohio University - EUA.
- 2 + 4 + 5 MBA Pleno - Master of Business Administration (*certificado Ohio University - EUA*).
- 6 FGV CEO Internacional.

## Apresentação e Diferenciais da IBE e da FGV

Fundada em 1944, a FGV reúne escolas de excelência e importantes centros de pesquisa e documentação focados na economia, na administração e no direito, contribuindo para o desenvolvimento intelectual do país. São mais de 60 anos dedicados à geração e transmissão de conhecimentos, impactando positivamente para um Brasil sustentável e competitivo no cenário internacional.

A IBE Business Education é uma das grandes parceiras da FGV para o desenvolvimento de programas de MBA, Pós-Graduação e Pós-MBA.

Esta parceria entre a IBE e a FGV vai muito além da prestação de serviços. Através da iniciativa da IBE, a Fundação Getúlio Vargas passou a oferecer os programas internacionais MBA Pleno e FGV CEO Internacional, que têm convênios com as mais prestigiadas escolas de negócios do mundo, como Ohio University (EUA), Columbia Business School (EUA) e IMD (Suíça).

### Líder na formação de Líderes, não por acaso

- ✍ A FGV foi eleita a melhor Business School brasileira, segundo ranking 2009 da América Economia Intelligence – Instituto de Pesquisa da revista América Economia.
- ✍ A consultoria inglesa QS, que anualmente classifica as melhores escolas de negócios do mundo, apontou a FGV como a melhor Business School brasileira na opinião das grandes empresas (2009).
- ✍ A FGV é a instituição preferida dos presidentes de empresas, quando o assunto é Pós-Graduação e MBAs (Pesquisas da Revista Você S/A, 2008).
- ✍ Segundo o MEC, das quatro melhores instituições de ensino do Brasil, três são da FGV (MEC, 2007).
- ✍ A FGV conquistou o conceito máximo em todos os cursos avaliados no Enade (MEC, 2006).
- ✍ A FGV tem ampla produção editorial, com mais de 200 títulos de autores brasileiros e estrangeiros que debatem economia, administração, história, direito e negócios (Editora FGV).
- ✍ Os ex-alunos FGV têm alta empregabilidade nas melhores empresas do país e do exterior.
- ✍ Professores com sólida formação acadêmica e relevante experiência profissional.