



**CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO  
LATO SENSU ESPECIALIZAÇÃO**

**MBA EXECUTIVO EM  
GESTÃO EMPRESARIAL**

[conexao.com/fgv](http://conexao.com/fgv)



## **FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS**

A Fundação Getúlio Vargas é uma instituição privada, sem fins lucrativos, fundada em 1944, com o objetivo de ser um centro voltado para o desenvolvimento intelectual do Brasil, com foco na economia, na administração e na história do país.

Ao longo destas seis décadas, a FGV fez história. Consolidou-se como um centro de excelência acadêmica, com intensa e marcante produção intelectual. Sua estrutura é composta por diversas escolas nas áreas de economia, administração, direito e ciências sociais, o Instituto Brasileiro de Economia, o Centro de Pesquisa e Documentação em História Contemporânea e a Editora FGV.

Mais recentemente, visando imprimir mais dinamismo ao desenvolvimento e distribuição de seus serviços educacionais, presenciais e a distância, a FGV criou o Instituto de Desenvolvimento Educacional - IDE



## **INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO EDUCACIONAL - IDE**

Criado em 2003, o IDE tem como objetivo prover canais de distribuição únicos para os cursos de pós-graduação lato sensu (especialização), aperfeiçoamento, extensão e de desenvolvimento de executivos, das escolas e institutos da FGV.

O IDE é composto pelo programa FGV Management e sua rede conveniada, presente em mais de 90 municípios brasileiros, responsável pelos cursos presenciais abertos; FGV Corporativo, responsável pelos cursos presenciais corporativos; e pelo Programa de Ensino à Distância - FGV Online responsável pelos cursos a distância (internet e satélite); consolidando, assim, seu modelo inovador de educação continuada, ampliando seu alcance de atuação e levando às mais distantes localidades brasileiras um ensino de qualidade



## **FGV MANAGEMENT**

Criado em 1999, como um Programa de Educação Continuada para executar a distribuição e administração dos cursos presenciais de pós-graduação lato sensu, hoje atua diretamente no Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília, e no restante do país, através de 34 instituições conveniadas.

A experiência acadêmica e profissional dos professores da FGV faz com que os cursos aliem teoria e prática de forma equilibrada, possibilitando que os conhecimentos adquiridos sejam rapidamente incorporados ao dia-a-dia das empresas.

A missão do FGV Management é formar executivos de empresas privadas, governamentais e do terceiro setor, levando aos talentos do nosso país, instrumental necessário para desenvolver seu potencial e agregar valor às empresas onde atuam, estimulando o desenvolvimento de sua região, nos mais diversos segmentos.



## **DESCRIÇÃO E OBJETIVO DO CURSO**

O mundo empresarial, devido a suas constantes mudanças, tem exigido e buscado profissionais competentes, hábeis em gerenciar diferentes áreas e com uma visão estratégica para enfrentar os desafios.

Essa busca de profissionais de gabarito tem impulsionado cada vez mais os executivos a procurarem, em Programas de Educação Continuada, o conteúdo e conhecimento para assim atender às necessidades imediatas do mercado.

Sendo assim, para suprir essa demanda, foi criado o MBA Executivo em Gestão Empresarial, que aborda uma multiplicidade de conceitos e práticas, essenciais para a formação de profissionais que buscam agir e intervir no mundo dos negócios, cada vez mais globalizado e competitivo.

O programa MBA Executivo em Gestão Empresarial tem como objetivo proporcionar a capacitação técnica aprofundada na gestão de empresas de seus participantes, desenvolvendo a visão estratégica e de mercado, numa visão integrada e global.

Apresenta conceitos e práticas das melhores ferramentas de gestão no sentido de capacitar os participantes na condução de suas atividades no ambiente profissional ou no desenvolvimento de sua capacidade empreendedora quando da montagem de negócios próprios.



## **PÚBLICO ALVO**

O programa é destinado a profissionais que desejam se instrumentalizar nas diversas áreas do conhecimento da administração. Essa interdisciplinaridade faculta ao participante uma visão estratégica no processo decisório. Sua estrutura tem por objetivo oferecer o aprimoramento dos executivos, oriundos de diferentes áreas de formação acadêmica, para assumirem posições de destaque nas organizações.



## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

### **METODOLOGIA**

O MBA Executivo em Gestão Empresarial prevê exposição oral e dialogada, abordando os aspectos práticos dos assuntos que serão tratados e, quando necessário, serão contextualizados pela respectiva teoria.

As dinâmicas em sala de aula incluem exercícios, estudos de casos, trabalhos em grupo e individuais para a efetiva fixação dos conhecimentos.

O curso está estruturado em 7 (sete) núcleos de conhecimento, conforme a seguir:

- NÚCLEO DE PESSOAS
- NÚCLEO DE CONTROLADORIA
- NÚCLEO DE MARKETING
- NÚCLEO DE FINANÇAS
- NÚCLEO DE TÓPICOS COMPLEMENTARES
- NÚCLEO ESTRATÉGICO
- NÚCLEO DE SIMULAÇÕES
- 

Para um melhor aproveitamento do curso, por parte dos participantes, as disciplinas serão apresentadas de forma intercalada, entre os diversos núcleos, permitindo maior equilíbrio e suavidade.

Ao longo do MBA serão oferecidas as disciplinas de Empreendedorismo e PIN - Plano de Negócios que tem por objetivo desenvolver a capacidade empreendedora dos participantes, por intermédio de um trabalho prático - plano de negócios. Desta forma o PIN irá contribuir para que os participantes consolidem os conhecimentos adquiridos nas demais disciplinas, em um projeto empresarial, de forma prática.

### **AVALIAÇÃO**

Os participantes serão avaliados, em cada disciplina por meio de provas individuais e trabalhos em grupo, conforme determinação do regulamento da FGV, sendo exigida a nota final mínima 7,0 (sete) em cada disciplina para sua aprovação e formatura. Será exigida também uma presença mínima obrigatória de 75% no programa, como um todo, e de 75% em cada disciplina presencial.

Cada aluno deverá elaborar, adicionalmente, trabalho de conclusão de curso - TCC, apropriado aos objetivos do programa.



## PROGRAMA ACADÊMICO

### NÚCLEO DE PESSOAS

Gestão de Pessoas  
Inovação nas Organizações

**48 h-a**  
24h-a  
24h-a

### NÚCLEO DE CONTROLADORIA

Gestão Contábil Financeira  
Gestão Integrada de Custos e Orçamento

**48 h-a**  
24h-a  
24h-a

### NÚCLEO DE MARKETING

Marketing  
Gestão de Vendas  
Negociação

**72 h-a**  
24h-a  
24h-a  
24h-a

### NÚCLEO DE FINANÇAS

Matemática Financeira  
Finanças Corporativas

**48 h-a**  
24h-a  
24h-a

### NÚCLEO DE TÓPICOS COMPLEMENTARES

Gestão da Qualidade e Processos  
Direito do Consumidor  
Gestão de Projetos

**72 h-a**  
24h-a  
24h-a  
24h-a

### NÚCLEO ESTRATÉGICO

Gestão Estratégica  
Economia Empresarial  
Gestão Estratégica da Tecnologia da Informação

**72 h-a**  
24h-a  
24h-a  
24h-a

### NÚCLEO DE SIMULAÇÕES

Jogos de Negócios  
Empreendedorismo  
Plano de Negócios (PIN)

**72 h-a**  
24h-a  
24h-a  
24h-a

**CARGA HORÁRIA TOTAL: 432 h-a**



## **NÚCLEO DE PESSOAS**

### **GESTÃO DE PESSOAS**

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 coach versus líder mentor. Competências e desenvolvimento de liderança. Formação e desenvolvimento de equipes.

### **INOVAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES**

O papel da criatividade no processo de inovação. O comportamento criativo. Ferramentas de geração de ideias e sistemas de monitoramento. Relação entre processos de inovação, gestão do conhecimento e organizações de aprendizagem. A inovação como instrumento de criação de mercado. Ferramentas de inovação no desenvolvimento de novos produtos e serviços. Abordagem sistemática e a criação de novos conceitos. O Processo de gestão da inovação - da ideia, à implementação e comercialização.



## **NÚCLEO DE CONTROLADORIA**

### **GESTÃO CONTÁBIL FINANCEIRA**

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

### **GESTÃO INTEGRADA DE CUSTOS E ORÇAMENTO**

Visão gerencial dos custos. Custos para tomada de decisões: custeio por absorção x custeio direto. Análise custo/volume/lucro: margem de contribuição, ponto de equilíbrio e alavancagem. Orçamento como instrumento de planejamento e controle. Orçamentos básicos: operação, investimentos e caixa. Orçamento de operação: vendas, produção de despesas operacionais. Orçamento de investimentos: bens de capital e outros investimentos. Orçamento de caixa: recebimentos e pagamentos. Demonstrações financeiras projetadas: balanço patrimonial, demonstração do resultado e fluxo de caixa.



## **NÚCLEO DE MARKETING**

### **MARKETING**

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.

### **GESTÃO DE VENDAS**

Vendas na estratégia de marketing. Pressupostos básicos da política comercial. O processo de venda. Relacionamento baseado em valor. Administração de vendas. Sistemas de informação de vendas - automação da força de vendas. Estrutura e funções de vendas - uma visão estratégica. A busca do melhor mix entre clientes, produtos e territórios. Onde ocorrem as vendas: o campo de trabalho. Relacionamento comercial. Fatores críticos de sucesso.

### **NEGOCIAÇÃO**

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.



## **NÚCLEO DE FINANÇAS**

### **MATEMÁTICA FINANCEIRA**

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.

## **FINANÇAS CORPORATIVAS**

Visão geral de finanças. Risco e retorno. CAPM (Capital Asset Pricing Model). CMPC (Custo Médio Ponderado de Capital). Fluxo de caixa dos investimentos e capital de giro. Critérios para análise de projetos. Período payback simples e descontado. VPL (Valor presente líquido). TIR (Taxa interna de retorno) e TIR modificada). Índice de lucratividade. Administração da Liquidez. Administração do Capital de Giro. Ciclos Operacional e Financeiro. Necessidade de Capital de Giro. Ponto de Equilíbrio. Avaliação de empresas e projetos - Conceitos fundamentais.



## **NÚCLEO DE TÓPICOS COMPLEMENTARES**

### **GESTÃO DA QUALIDADE E PROCESSOS**

Evolução do processo da qualidade. Ciclo PDCA. Ferramentas de gerenciamento. Visão, mapeamento, definição, melhoria e avaliação de processos. Indicadores de qualidade e produtividade. Ambiente Seis Sigma. Ciclo DMAIC e suas variações. Certificações ISO. Documentação da qualidade: controle, procedimentos e registros. Sistemas integrados de gestão. Métodos específicos de gestão. Modelo de gestão do Prêmio Nacional da Qualidade (PNQ). Metodologia para desenvolvimento e implementação do modelo de gestão pela qualidade. Fatores críticos de sucesso.

### **DIREITO DO CONSUMIDOR**

Código de Defesa do Consumidor: justificativa da tutela e relação jurídica de consumo. As esferas de proteção: responsabilidade civil, penal e administrativa. Publicidade abusiva e enganosa. Prevenção e reparação de danos. Responsabilidade por vício e por defeito de produto e serviço. Formas de saneamento de vício e composição indenizatória. Desconsideração da personalidade jurídica e proteção patrimonial. Excludentes de responsabilidade. Proteção contratual sob a ótica do CDC. As cláusulas contratuais e as práticas comerciais abusivas. Responsabilidade e instrumentos profiláticos de gestão para o fornecedor.

### **GESTÃO DE PROJETOS**

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).





## **NÚCLEO DE ESTRATÉGICO**

### **GESTÃO ESTRATÉGICA**

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).

### **ECONOMIA EMPRESARIAL**

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.

### **GESTÃO ESTRATÉGICA DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO**

TI nas Organizações - Estratégia e Conceitos. Fazendo negócios na economia digital. Tendências em Tecnologia da Informação. Planejamento e estratégia de TI. Modelo de forças competitivas. O impacto da tecnologia no Modelo de Porter. Modelo da cadeia de valor. Infraestrutura de TI. A revolução da Internet - E-business e E-commerce; B2C; B2B; outros modelos; Mobile e-commerce. Aplicações nas Organizações - Sistemas de Informação, Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI), Governança de TI.



## **NÚCLEO DE SIMULAÇÕES**

### **JOGOS DE NEGÓCIOS**

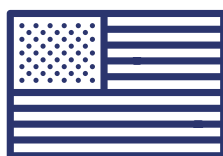
Aplicação dos conhecimentos aprendidos ao longo do curso em atividades que simulem situações reais do cotidiano competitivo da atividade empresarial. Introdução à dinâmica de Jogo de Negócios. Revisão e integração dos conceitos utilizados na gestão empresarial por intermédio da utilização de modelo de simulação (business game) que contempla decisões/ “jogadas” associadas às temáticas de economia, estratégia, controle contábil e financeiro, operacional, finanças, mercadológica e outras aprendidas durante o MBA.

### **EMPREENDEDORISMO**

Perfil do empreendedor. Barreiras ao empreendedorismo. Ambientes organizacionais favoráveis ao empreendedorismo. Identificação de novos negócios e sua estruturação. Vocação na seleção de projeto empreendedor. Avaliação e escolha de projeto empreendedor. Principais dificuldades e razões para o sucesso de a oes empreendedoras. As oportunidades em franquias. Considera oes sobre a elabora o de plano de negócios. Apresenta o, venda e defesa do plano de negócios para gestores, acionistas, diretoria ou investidores potenciais.

### **PLANO DE NEGÓCIOS (PIN)**

Desenvolvimento de um projeto integrado de negócios (plano de negócios). O plano de negócio: o ramo e as atividades da empresa. O estudo de mercado e o ambiente competitivo. A análise estratégica. O gerenciamento do processo produtivo e operacional. A estrutura organizacional e os elementos da gestão de pessoas. A responsabilidade social e ambiental. O planejamento das variáveis mercadológicas. A estrutura legal da empresa. O plano econ mico financeiro. As projeções de resultados. O sumário executivo. Avalia o Global do negócio proposto no Plano de Negócios.



## MÓDULO INTERNACIONAL

O objetivo do programa é ampliar os conceitos e conhecimentos adquiridos no curso MBA da Fundação Getúlio Vargas- FGV, oferecendo uma excelente oportunidade para que profissionais agreguem um diferencial de conhecimento e incrementem sua empregabilidade no competitivo mercado de trabalho atual.

Todos os participantes do Módulo Internacional recebem um certificado da **University of Tampa** assinado pelo reitor vigente e outro certificado da FGV com **40 horas** de participação adicionadas a carga horária do MBA. São dois certificados de uma vez, com reconhecimento internacional.

## NOSSA COBERTURA OFERECE AO ALUNO



**QUARTO  
DUPLO**



**CAFÉ DA MANHÃ  
E ALMOÇO**



**VISITAS  
MONITORADAS**



**JANTAR CERIMONIAL  
CERTIFICAÇÃO**



**MATERIAL DIDÁTICO  
DIGITAL**



**SEGURO  
VIAGEM**



**TRADUÇÃO  
SIMULTÂNEA**



**DUPLA CERTIFICAÇÃO**

MBA FGV - Certificado de MBA Executivo Internacional  
Certificado Internacional - Certificado de participação emitido pela  
University of Tampa