

Componente Curricular: Exclusivo de curso (X)			Eixo Comum ()		Eixo Universal ()	
Curso: PUBLICIDADE E PROPAGANDA - MKT E CRIAÇÃO			Núcleo Temático: PLANEJAMENTO E ESTRATÉGIAS			
Nome do Componente Curricular: Prospecção e Gerenciamento de Negócios e Equipes Multidisciplinares					Código do Componente Curricular: ENEX50935	
Carga horária: 4 horas aula 64 h / 76 h/a		(x) Sala de aula () Laboratório () EaD		Etapa: 6º etapa		
<p>Ementa:</p> <p>Importância das relações para a sustentabilidade e imagem organizacional. Construção de relações estratégicas. Colaboração e geração de valor. Buscas prováveis de parcerias e alianças sociais estratégicas.</p>						

PLANO DE AULAS

Sem	Tópico do conteúdo	Referências Bibliográficas	Capítulo/ Página/ Link / Artigo, etc
1sem	Apresentação do curso Conceitos estratégia Tipos de organizações da Sociedade Civil	<p>Básica http://www.ebah.com.br/content/ABAAAAhCwAl/artigo</p> <p>http://www.portaldomarketing.com.br/Artigos/Conceito_da_estrategia_empresarial.htm</p> <p>Complementar http://globadvantage.ipleiria.pt/files/2012/08/nota-de-aula_evolucao-da-estrategia.pdf</p>	Textos inteiros – como disponível

1sem	<p>Organizações da Sociedade Civil (Associações, Fundações, Cooperativas, ONGs, Empresas, etc.)</p> <p>Mercado de Comunicação no Brasil e no mundo</p> <p>Perfil de empresas de comunicação no Brasil</p> <p>Perfil de Agências de Publicidades</p>	<p>Básica http://www.revistas.usp.br/rdda/article/view/130714</p> <p>https://www.jusbrasil.com.br/topicos/27513669/organizacao-da-sociedade-civil</p>	
2sem	<p>Estrutura de empresa</p>	<p>Básica</p> <p>https://www.heflo.com/pt-br/rh/exemplo-de-estrutura-organizacional-de-uma-empresa/</p> <p>https://www.treasy.com.br/blog/tipos-de-estrutura-organizacional/</p> <p>Complementar https://endeavor.org.br/pessoas/estrutura-organizacional/</p>	
2sem	<p>Relações Institucionais</p>	<p>Básica http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6876</p> <p>Complementar https://congressoemfoco.uol.com.br/opiniao/colunas/a-importancia-das-relacoes-institucionais-e-governamentais/</p> <p>https://www.basf.com/br/pt/company/career/my-career/professionals/communications-and-public-relations.html</p>	
3sem	<p>Gestão Administrativa: contratualização (parcerias com a administração pública em geral),</p>	<p>Básica http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/gestao-por-resultados-e-contratualizacao-de-servicos-a-experiencia-de-minas-gerais/59742/</p> <p>Complementar http://www.gespublica.gov.br/sites/default/files/documentos/minas_gerais_contratualizacao_de_resultados2.pdf</p>	
3sem	<p>Sustentabilidade (regime tributário e recursos privados)</p> <p>Gestão de custo</p>	<p>Básica http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/sustentabilidade-empresarial/104885/</p> <p>Complementar</p>	

		http://marcusmarques.com.br/estrategias-de-negocio/10-praticas-sustentaveis-empresas/ http://www.artsoftsistemas.com.br/blog/gestao-de-custos-tudo-o-que-voce-precisa-saber/ https://endeavor.org.br/financas/gestao-de-custos/?gclid=CjwKCAjwkYDbBRB6EiwAR0T_-hg631By6fvF4552G0MroxqCmi3Wg7QvFa7JTv9JdSQ8v5-0RYhZIRoCC0EQAvD_BwE	
4sem	Certificações (títulos e certificados) - nacionais e internacionais Normas Iso – ABNT	Básica http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/gestao-da-qualidade-sistema-de-certificacao-normas/39220/ Complementar https://certificacaoiso.com.br/beneficios-da-certificacao-iso/ https://pt.santanderadvance.com/detalhe-noticia/cinco-certificacoes-para-assegurar-competitividade.html	
4sem	Influencia da certificação nos preços de produtos e serviços Normas para empresas de comunicação (?)	Básica http://www.cenp.com.br/certificacao/solicitacao-de-certificacao http://culturacolaborativa.socialbase.com.br/veja-como-a-comunicacao-interna-ajuda-a-ganhar-certificacao-iso-9001-2/ Complementar https://www.sympla.com.br/certificacao-profissional-em-pricing---brasil_114744	
5sem	Estratégia de Gestão – Parcerias públicas e privadas Planejamento estratégico para empresas de comunicação Análise de Cenários (macro e micro ambientes)	Básica http://www.politize.com.br/parcerias-publico-privadas-o-que-sao/ Complementar http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/o-que-e-parceria-estrategica/31538/	
5sem	Estratégia de Gestão – Parcerias públicas e privadas	Básica http://biominas.org.br/blog/2017/04/25/parcerias-estrategicas-quais-sao-os-tipos/	

	Tipos de parcerias – institucionais, comerciais, administrativas, etc	Complementar http://biominas.org.br/blog/2017/04/25/parcerias-estrategicas-quais-sao-os-tipos/ https://pt.slideshare.net/moschetta/parcerias-estrategicas http://www.pmelink.pt/article/pmelink_public/EC/0,1655,1005_5027-3_41097--View_429,00.html	
6sem	Negociação Definições e usos Conceito de conflitos	Básica http://www.administradores.com.br/artigos/academico/negociacao-empresarial/73032/ Complementar https://www.cpt.com.br/artigos/negociacao-estrategia-de-sucesso-na-gestao-empresarial	
6sem	Negociação Influencia da negociação nas empresas	Básica http://www.prologbr.com.br/arquivos/documentos/tecnicas_negociacao.pdf Complementar https://www.cpt.com.br/artigos/negociacao-estrategia-de-sucesso-na-gestao-empresarial http://www.marketing500.com.br/arquivos_internos/downloads/GESTAO_DE_CONFLITOS_E_TECNICAS_DE_NEGOCIACAO.pdf	
7sem	Gestão de Pessoas Liderança	Básica http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos_cooperativismo/terceira_etapa/arte_gestao_pessoas.pdf Complementar http://www.flaviofarah.com/gestao_de_pessoas	
7sem	Gestão de Pessoas Cultura Organizacional Comunicação Interna	Básica https://saiadolugar.com.br/perfil-de-lideranca/ https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/9850/1523565905Proqic-Cultura-Organizacional.pdf Complementar http://smaonline.rio.rj.gov.br/sistemas/spfa/transp/gesPessoas.pdf	

		https://www.outboundmarketing.com.br/criar-uma-cultura-organizacional/	
8sem	Liderança e comunicação pessoal (Expressão pública)	<p>Básica</p> <p>http://serpalestrante.com.br/dicas-falar-bem-em-publico/</p> <p>http://noticias.universia.com.br/destaque/noticia/2013/07/18/1037137/27-dicas-realizar-uma-boa-apresentacao.html</p> <p>Complementar</p> <p>https://carreiras.empregos.com.br/seu-emprego/saber-falar-em-publico-e-competencia-necessaria-para-todos-os-profissionais/</p>	
8sem	Avaliação P1 – prova individual		
9sem	Devolutiva das Avaliações – Comentários e revisão		
9sem	Apresentação de projetos Interna e externa (reuniões e meeting)	<p>Básica</p> <p>https://www.elirodrigues.com/2011/08/29/como-apresentar-projetos/</p> <p>Complementar</p> <p>http://www.mindmaster.com.br/daily-scrum/</p>	
10sem	Apresentação de projetos – Apresentações de trabalhos	<p>Básica</p> <p>http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/Livro+-+O+Pitch+Quase+Perfeito-%20Livro.pdf</p> <p>Complementar</p> <p>http://vocevendedor.com.br/blog/como-fazer-pitch-de-vendas/</p>	
10sem	Apresentação de projetos – Apresentações de trabalhos	<p>Básica</p> <p>http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/Livro+-+O+Pitch+Quase+Perfeito-%20Livro.pdf</p> <p>Complementar</p> <p>http://vocevendedor.com.br/blog/como-fazer-pitch-de-vendas/</p>	

11sem	Análise de dados – Inteligência de mercado – orientação de vendas	Básica https://www.iped.com.br/materias/comunicacao-marketing-e-vendas/inteligencia-mercado.html	
11sem	Análise de dados – Inteligência de mercado – orientação de vendas	Básica https://www.outboundmarketing.com.br/inteligencia-de-mercado-vendas/ Complementar https://www.tradeforce.com.br/blog/inteligencia-de-mercado/	
12sem	Captação de clientes Estratégias de vendas	Básica https://endeavor.org.br/vendas/dicas-prospeccao-de-clientes/ Complementar https://www.agendor.com.br/blog/o-que-e-captacao-clientes-potenciais-tecnicas/	
12sem	Captação de clientes Estratégias de vendas Apresentação de trabalhos	Básica https://endeavor.org.br/vendas/dicas-prospeccao-de-clientes/	
13sem	Treinamento empresarial Importância da comunicação eficiente entre os gestores e os diversos públicos	Básica Gestão de stakeholders - moodle	
13sem	Treinamento empresarial – como falar com a imprensa - Mídia training	Básica Mídia Training - Moodle	
14sem	Gestão de Crise de imagem Conceitos chaves	Básica Gestão de crise - Moodle	
14sem	Gestão de Crise de imagem – desdobramentos – produtos e serviços	Básica Gestão de crise - Moodle	
15sem	Avaliação Individual		
15sem	Devolutiva e revisão dos conceitos		
16sem	Revisão dos conteúdos		
16sem	Revisão dos conteúdos		
17sem	Avaliação Substitutiva		
17sem	Devolutiva e revisão dos conceitos		
18sem	Avaliação Final		

19sem	Devolutiva e revisão dos conceitos		

Referências Bibliográficas

Bibliografia Básica

ANDERSON, Chris. TED TALKS: o guia oficial do TED para falar em público. Rio de Janeiro: Ed. Intrínseca, 2016.

MACKEY, JOHN; SISODIA, RAJENDRA. Capitalismo consciente. como libertar o espírito heroico dos negócios. Trad. Rose Marie . HSM Editora, 2013, São Paulo

STONE, Douglas e HEEN Sheila. Obrigado pelo feedback: a ciência e a arte de receber bem o retorno dos chefes, colegas, familiares e amigos. Tradução: Renata Guerra. 1ed.- São Paulo: Portfólio Penguin, 2016

Bibliografia Complementar

GALLO, Carmine. TED: Falar, Convencer, emocionar - Como se apresentar para grandes plateias. São Paulo: Ed. Saraiva, 2014.

GRÖNROOS, C. *Marketing: gerenciamento e serviços*. São Paulo: Campus, 2009. **(Número de chamada - 658.8 G876ma 3. ed. / 2009)**

MANZIONE, Sydney. Marketing para o terceiro setor: guia prático para implantação de marketing em organizações filantrópicas. Rio de Janeiro: Novatec, 2006. 160 p. ISBN 8575220969. Número de Chamada: 658.8 M296m 2006

REGO, Francisco Gaudêncio Torquato do. *Comunicação empresarial, comunicação institucional: conceitos, estratégias, sistemas, estrutura, planejamento e técnicas*. 2. ed. São Paulo: Summus, 1986. 179 p. Número de Chamada: 658.45 R343c 2. ed. / 1986

TORQUATO, Gaudêncio. *Comunicação empresarial, comunicação institucional: conceitos, estratégias, sistemas, estrutura, planejamento e técnicas*. [4. ed.] São Paulo: Summus, 1986. 179 p. : il. ; 21 cm (Novas buscas em comunicação ; 11) ISBN 8532302408. Número de Chamada: 658.45 R343c [4. ed.] / 1986