



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS  
COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**RESOLUÇÃO CADM – 010/09, DE 22 DE JUNHO DE 2009**

**Aprova planos de ensinos de disciplinas filiadas ao Departamento de Ciências Administrativas.**

**O PRESIDENTE DO COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DO CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**, no uso das atribuições legais e regimentais que lhe são conferidas, considerando o que consta no **processo 23062.001914/09-15**, e ainda, de acordo com o que foi aprovado na 6ª Reunião do Colegiado do Curso de Bacharelado em Administração realizada em 22 de junho de 2009,

**RESOLVE:**

**Art. 1º – Aprovar** os Planos de Ensino das disciplinas filiadas ao Departamento de Ciências Administrativas que se encontram em anexo:

- I. Empreendedorismo;
- II. Estratégia de Vendas;
- III. Metodologia de Soluções de Problemas.

**Art. 2º – Esta Resolução** entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Publique-se e cumpra –se.

**Prof. Msc. Anderson Cruvinel Magalhães**  
**Presidente do Colegiado do Curso de Bacharelado em Administração**



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS  
COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Anexo à Resolução CADM 010/09 de 22 de junho de 2009.**

<b>DISCIPLINA:</b> Empreendedorismo	<b>CÓDIGO:</b> 2DCA.0902
-------------------------------------	--------------------------

**VALIDADE:** a partir do 1º semestre de 2007

**TÉRMINO:**

**Carga Horária:** 60 horas/aula

**Semanal:** 04 aulas

**Créditos:** 04

**Modalidade:** Teórica / prática

**Classificação do Conteúdo pelas DCN:** Formação profissional

**Ementa:**

Noções de empreendedorismo. Projetos no processo de planejamento institucional e sua relação com a decisão de investir; características e etapas de um projeto. Plano de negócios. Estrutura de um plano de negócios. Viabilidade mercadológica. Estudos de localização. Plano de operações. Plano financeiro. Plano de marketing. Avaliação econômico-financeira. Alternativas de financiamento

<b>Curso</b>	<b>Período</b>	<b>Eixo</b>	<b>Obrig.</b>	<b>Optativa</b>
Administração	6º	6 – Empreendedorismo e estratégia.	x	

**Departamento/Coordenação:** Departamento de Ciências Administrativas

**INTERDISCIPLINARIDADES**

<b>Pré-requisitos</b>	<b>Código</b>
Teoria Geral da Administração II	
<b>Co-requisitos</b>	
<b>Disciplinas para as quais é pré-requisito</b>	
<b>Disciplinas para as quais é co-requisito</b>	

**Objetivos:** *A disciplina devesse possibilitar ao estudante*

1	Identificar os principais fatores influentes ao empreender um negócio.
2	Compreender e analisar os principais processos de um negócio.
3	Aplicar os conceitos de administração na criação, organização, desenvolvimento e venda de um negócio.
4	Avaliar os resultados de processos de criação, organização, desenvolvimento e venda de um negócio.
6	Atuar no tratamento de situações problemáticas observando os aspectos organizacionais, tecnológicos e humanos.



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

7	Inovar com ações administrativas propiciando a sobrevivência do negócio e sua rentabilidade.
---	--

Unidades de ensino		Carga-horária Horas/aula
1	<b>Plano de negócio</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Orientação para tarefa-resultado.</li><li>• Orientação para resultado.</li><li>• Desenvolvimento do plano.</li><li>• Estrutura do plano.</li><li>• Análise de mercado e competitividade.</li><li>• Viabilidade mercadológica.</li><li>• Estratégia de preço e crédito.</li><li>• Estudo de caso</li></ul>	<b>10</b>
2	<b>Plano financeiro</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capital de giro.</li><li>• Investimento fixo.</li><li>• Alavancagem financeira.</li><li>• Projeções econômicas financeiras.</li><li>• Alternativas econômicas financeiras.</li><li>• Custos fixos e variáveis.</li><li>• Taxa de marcação e precificação.</li><li>• Controle e monitoramento de resultados.</li><li>• Como iniciar sem dinheiro.</li><li>• Alternativa de financiamento.</li><li>• Venda do negócio.</li><li>• Avaliação econômica -financeira</li></ul>	<b>10</b>
3	<b>Plano de operações</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidade instalada.</li><li>• Arranjo físico.</li><li>• Determinação da força de trabalho.</li><li>• Projeto de produto.</li><li>• Projeto de processo.</li><li>• Máquinas e equipamentos.</li><li>• Automatização.</li><li>• Processo de compras</li><li>• Processo de produção</li></ul>	<b>10</b>
4	<b>Plano de marketing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Escopo.</li></ul>	<b>10</b>



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Coleta de informações.</li><li>• Pesquisa de mercado.</li><li>• Determinação de potencial de mercado.</li><li>• Determinação de estratégia de marketing</li><li>• Elaboração do plano de marketing.</li></ul>	
5	<b>Plano de vendas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pré-venda – prospecção e contrato psicológico.</li><li>• Cuidados com produtos e serviços.</li><li>• Distribuição e ponto de venda.</li><li>• Técnicas de atendimento.</li><li>• Gestão de reclamações e automatização.</li></ul>	<b>10</b>
6	<b>Noções de empreendedorismo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• História, tendências e importância.</li><li>• Visão econômica atual.</li><li>• Comportamento empreendedor.</li><li>• Mapeamento das competências e habilidade.</li></ul>	<b>4</b>
7	<b>O empreendedor e o mundo dos negócios</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• O empreendedor e a globalização.</li><li>• O empreendedor como unidade de negócio.</li><li>• A dinâmica dos negócios na atualidade.</li><li>• Alternativas e opções empreendedoras.</li><li>• Reconhecer e administrar riscos.</li><li>• Inovação e empreendedorismo.</li><li>• Intra-empreendedorismo..</li><li>• Projetos e planos.</li></ul>	<b>6</b>
<b>Total</b>		<b>60</b>

**Bibliografia Básica**

1	.DEGEN, Ronald Jean – O empreendedor – Empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall 2009
2	DOLABELA, Fernando; JUDICE, Valeria; COZZI, Afonso. Empreendedorismo de Base Tecnológica. São Paulo: Elsevier, 2007.
3	DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando Idéias em Negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

**Bibliografia Complementar**

1	ALMEIDA, Sérgio. Gestão de Sonhos, Riscos e Oportunidades. 6 ed. Salvador, Bahia: Casa da Qualidade, 2000.
2	BERNARDI, L. A. Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

	dinâmicas. São Paulo, SP: Atlas, 2003.
3	DOLABELA, F. O Segredo de Luísa – Uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: GMT Editores, 2008.
4	DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.
5	DORNELAS, José Carlos Assis. Planos de negócios que dão certo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
6	LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos W.: PETTY, William J. Administração de Pequenas Empresas. São Paulo: Pearson Education do Brasil. 1997
7	WOILER, Sansão. Projetos: Planejamento, Elaboração e Análise. São Paulo: Atlas, 1996



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**DISCIPLINA:** Estratégia de Vendas

**CÓDIGO:** 2ADM.029

**VALIDADE:** a partir do 1º semestre de 2007

**TÉRMINO:**

**Carga Horária:** Total: 60 horas/aula    Semanal: 04 aulas    Créditos: 04

**Modalidade:** Teórica (45 hs/aula) e Prática (15 hs/aula)

**Classificação do Conteúdo pelas DCN:** Básica – Formação Profissional

**Ementa:**

Conceitos, ferramentas e processos na definição e escolha das estratégias de vendas. Domínio das diferentes formas e meios de atuação do vendedor, bem como das possibilidades de representações comerciais (número de territórios e quantidade de vendedores).

Curso	Período	Eixo	Obrigatória	Optativa
Administração	6º	5 – Mercadológico		X

**Departamento/Coordenação:** Departamento de Ciências Administrativas (DCA)

**INTERDISCIPLINARIDADES**

Pré-requisitos	Código
O aluno deverá ter integralizado 1440 horas ou, equivalentemente, 96 créditos no curso.	
<b>Co-requisitos</b>	
<b>Disciplinas para as quais é pré-requisito</b>	
<b>Disciplinas para as quais é co-requisito</b>	

**Objetivos:**

1	Capacitar o entendimento e a compreensão da importância das ferramentas de vendas no planejamento estratégico mercadológico
2	Desenvolver a sensibilidade técnica para detecção das principais tendências de consumo do mercado
3	Possibilitar a flexibilização de ações e rapidez na tomada de decisões, através da utilização de abordagens distintas de vendas, perante cada representação comercial de mercado



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

<b>Unidades de ensino</b>		<b>Carga-horária Horas/aula</b>
1	Administração de vendas no Brasil	<b>05</b>
2	Técnicas e Planejamento de vendas	<b>15</b>
3	Formação, motivação e treinamento do <i>staff</i> de vendas	<b>10</b>
4	Controle, análise e avaliação	<b>10</b>
5	Vendas e canais de distribuição	<b>05</b>
6	<i>Market Exposure</i> : Desenvolvimento de Plano Estratégico de Vendas	<b>15</b>
<b>Total</b>		<b>60</b>

**Bibliografia Básica**

1	CASAS, Alexandre L. <i>Administração de Vendas</i> . 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2008
2	MEDIGO, J.L. Tejon; SZULCSEWSKI, Charles J. <i>Administração estratégica de vendas e canais de distribuição</i> . São Paulo: Atlas, 2002
3	NEVES, M.F.; CASTRO, L.T. <i>Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão</i> . São Paulo:Atlas, 2002

**Bibliografia Complementar**

1	URDAN, Flávio; URDAN, André. <i>Gestão do Composto de Marketing</i> . São Paulo: Atlas, 2006
2	KARSAKLIAN, Eliane. <i>Comportamento do Consumidor</i> . 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2004
3	PESSOA, Carlos. <i>Negociação Aplicada</i> . São Paulo: Atlas, 2009



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

<b>DISCIPLINA:</b> Metodologia de Solução de Problemas	<b>CÓDIGO:</b> 2ADM.033
--	-------------------------

**VALIDADE:** a partir do 1º semestre de 2007

**TÉRMINO:**

**Carga Horária:** Total: 60 horas/aula    Semanal: 04 aulas    Créditos: 04

**Modalidade:** Optativa

**Classificação do Conteúdo pelas DCN:** Formação Complementar

**Ementa:**

Ferramentas da qualidade para solução de problemas, Ferramentas gerenciais, Etapas da solução de problema, FTA – Fault Tree Analysis – árvore de falhas, FMEA – Análise dos modos e efeitos das falhas, Problemas crônicos, Abordagem multidisciplinar.

Curso	Período	Eixo	Obrigatória	Optativa
Administração	5º	6 - Produção, Logística e Qualidade.		x

**Departamento/Coordenação:** Departamento de Ciências Administrativas (DCA)

**INTERDISCIPLINARIDADES**

Pré-requisitos	Código
O aluno deverá ter integralizado 1440 horas, ou, equivalentemente, 96 créditos no curso.	
<b>Co-requisitos</b>	
<b>Disciplinas para as quais é pré-requisito</b>	
<b>Disciplinas para as quais é co-requisito</b>	

**Objetivos:** *A disciplina devesa possibilitar ao estudante*

1	Coletar, o processar e a dispôr da informação necessária à prática do método gerencial PDCA na solução de problemas.
2	Compreender e analisar os principais processos da administração sob a ótica do método gerencial PDCA.
3	Resolver situações problemáticas utilizando o método gerencial PDCA.
4	Avaliar os resultados de processos de solução de problemas.

Unidades de ensino	Carga-horária Horas/aula
1 Ferramentas Gerenciais da qualidade	20





**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lista de verificação.</li><li>• Gráfico seqüencial.</li><li>• Gráfico de Pareto.</li><li>• Fluxograma</li><li>• Histograma.</li><li>• Gráfico de correlação e/ou dispersão.</li><li>• Brainstorming</li><li>• Diagrama Causa e Efeito.</li><li>• Teste de Hipótese</li><li>• Teste de consistência</li><li>• 5W2H</li><li>• Diagrama de barras</li><li>• Diagrama de setas</li><li>• Diagrama de árvore</li><li>• Carta de controle</li><li>• Utilização de Software Minitab</li></ul>	
2	<b>Método de solução de Problema</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identificação do problema.</li><li>• Observação do Problema.</li><li>• Análise do Problema.</li><li>• Projeto de experimento.</li><li>• Ação sobre a causa fundamental</li><li>• Verificação de resultado e efeitos colaterais .</li><li>• Padronização.</li><li>• Conclusão.</li></ul>	<b>20</b>
3	<b>FMEA – Failure Mode and Effect Analysis – Análise do modo e efeito de falhas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• FMEA de produto</li><li>• FMEA de processo</li><li>• Tipo de falha</li><li>• Efeito da falha</li><li>• Causa da falha</li><li>• Controles</li><li>• Índice de ocorrência</li><li>• Índice de gravidade</li><li>• Índice de gravidade</li><li>• Índice de risco.</li></ul>	<b>10</b>
4	<b>FTA – Fault Tree Analysis – Análise de árvore de falhas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Finalidade, procedimento e funcionamento.</li><li>• Simbologia</li></ul>	<b>10</b>



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS**  
**COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Construção da árvore de falhas</li><li>• Avaliação da árvore de falhas</li><li>• Ações Corretivas</li></ul>	
<b>Total</b>		<b>60</b>

**Bibliografia Básica**

1	AGUIAR, Sílvio. Integração das Ferramentas da Qualidade ao PDCA e ao Programa Seis Sigma. Belo Horizonte: Editora de Desenvolvimento Gerencial 2002.
2	SANTOS, Marcio Bambirra, Mudanças Organizacionais – Técnicas e Métodos para a inovação 2ª. Edição. Belo Horizonte: Lastro Editora 2007.

**Bibliografia Complementar**

1	FREITAS, Marta Afonso Confiabilidade: análise de tempo de falha e teste de vida acelerados. Belo Horizonte: FCO EE UFMG, 1997.
2	CAMPOS, Marco Antônio Siqueira. Desvendando o Minitab Rio de Janeiro: Qualitymark Editora 2004.
3	PALADY, Paul. FMEA Análise dos Modos de Falha e Efeitos: prevenindo e prevenindo problemas antes que ocorram São Paulo: Editora IMAN 2006.
4	WERKEMA, Cristina. Ferramentas Estatísticas Básicas para o Gerenciamento de Processo. Volume 2 . Belo Horizonte: Werkema Editora 2006.