|  |  |
| --- | --- |
| LOGOUDESCCEAVI | UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA – UDESC  CENTRO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR DO ALTO VALE DO ITAJAÍ – CEAVI  DIREÇÃO DE ENSINO - DEN |

# PLANO DE ENSINO

**DEPARTAMENTO: DCC**

**DISCIPLINA: Jogos de Empresa** **SIGLA: JEP**

**PROFESSOR:** Michael Samir Dalfovo

**E-mail:** msdalfovo@gmail.com

**CARGA HORÁRIA TOTAL**: 72 **TEORIA:** 72 h **PRÁTICA:**

**CURSO(S): Ciências Contábeis**

**SEMESTRE/ANO: 2014\_2**  **PRÉ-REQUISITOS: não possui.**

**OBJETIVO GERAL DO CURSO:**

Formar profissionais habilitados ao exercício da profissão contábil, com senso de responsabilidade, competência, criatividade, ética e iniciativa, capacitados a administrar informações, assessorando as organizações nas tomadas de decisões estratégicas.

**EMENTA:** Jogos de Empresa e sua aplicação na contabilidade. Liderança e o processo gerencial. Análise de mercado. Técnicas de negociação. Como conquistar e manter clientes. Comunicação eficiente na assessoria contábil empresarial. Planejamento. Processo decisório e o auxílio da contabilidade gerencial. Marketing pessoal e o papel moderno do contador.

**OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA:** A disciplina tem por objetivo desenvolver competências essenciais por meio de metodologias ativas como os Jogos de Empresas, Casos para o ensino, Simulação e Aprendizagem baseada em problemas. Posicionar o aluno como gestor contábil apto a diagnosticar mercado e tomar decisões.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS/DISCIPLINA:** Desenvolver a criatividade, a inovação por meio de experiências que simulem dilemas organizacionais. Capacitar o aluno a controlar trade-offs das organizações. Potencializar a gestão de equipes e do tempo em ambientes simulados.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Encontro** | **Data** | **Horário** | **Conteúdo** |
| 1 | 29.07 | 4h/a | JOGOS DE EMPRESA E SUA APLICAÇÃO NA CONTABILIDADE  Leitura do Plano de Ensino  Metodologias ativas  Aprendizagem Organizacional |
| 2 | 05.08 | 4h/a | LIDERANÇA E O PROCESSO GERENCIAL  Entendo o Escopo das Organizações  Paradigmas Organizacionais  Trade-off’s  Escola Comportamental  Características de um Líder  Tipos de Liderança  Atividade 01: Trabalho em Grupos (T1) Dinâmicas para desenvolvimento de Lideranças |
| 3 | 12.08 | 4h/a | LIDERANÇA E O PROCESSO GERENCIAL  Atividade 01: Aplicações das dinâmicas desenvolvidas pelos Grupos. |
| 4 | 19.08 | 4h/a | ANÁLISE DE MERCADO  Pesquisa de Mercado  Inteligência de Marketing  Sistemas de informação de Marketing  Análise SWOT  Atividade 02: Trabalho em grupos (T2) Simulação de pesquisa de mercado e a Confecção de uma matriz SWOT. |
| 5 | 26.08 | 4h/a | ANÁLISE DE MERCADO  Atividade 02: Continuidade (T2) Simulação de pesquisa de mercado e a Confecção de uma matriz SWOT.  Atividade 03: Resolução de um caso. |
| 6 | 02.09 | 4h/a | TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO  Comportamento do consumidor pessoa jurídica  Estágios do Processo de Compra  Vendas e o papel do vendedor  Consultoria  Assessoria  Atividade 04: Trabalho em grupos (T3) Simulação em sala com textos sobre determinado cenário e definição de personagens para força de vendas. |
| 7 | 09.09 | 4h/a | Atividade 05: Prova Individual (P1) sem consulta sobre todo o conteúdo até aqui ministrados. |
| 8 | 16.09 | 4h/a | COMO CONQUISTAR E MANTER CLIENTES  Marketing de Relacionamento  Fidelização e Lealdade  Customer Relation Management  Composto Promocional  Simulação em sala de um jogo presencial de estratégias mercadológicas. |
| 9 | 23.09 | 4h/a | COMO CONQUISTAR E MANTER CLIENTES  Relações Públicas  Lobby  Atividade 06: Trabalho em grupo (T4) Exposição de uma feira Contábil no campus da UDESC de Ibirama. |
| 10 | 04.10  (Sáb) | 4h/a | COMUNICAÇÃO EFICIENTE NA ASSESSORIA CONTÁBIL EMPRESARIAL  Teoria da Comunicação  Processo de Comunicação  Comunicação Integrada de Marketing  Assessoria de Comunicação  Atividade 06: Continuidade do Trabalho em grupo (T5) Exposição de uma feira Contábil no campus da UDESC de Ibirama e desenvolvimento de canais de comunicação. |
| 11 | 07.10 | 4h/a | COMO CONQUISTAR E MANTER CLIENTES; COMUNICAÇÃO EFICIENTE NA ASSESSORIA CONTÁBIL EMPRESARIAL  Atividade 06: Continuidade do Trabalho em grupo (T5) Dia da Feira com Exposição das empresas de contabilidade. |
| 12 | 14.10 | 4h/a | PLANEJAMENTO  Estratégia Clássica, Processual e Prática  Missão e Visão  Gestão Estratégica  Planejamento Estratégico  Empreendedorismo  Atividade 07: Trabalho em grupo (T6) Simulador de planejamento estratégico. Proposta para investidores. |
| 13 | 21.10 | 4h/a | PLANEJAMENTO  Atividade 07: Continuidade do Trabalho em grupo (T6) Simulador de planejamento estratégico. Proposta para investidores. Em laboratório. |
| 14 | 25.10  (Sáb) | 4h/a | PROCESSO DECISÓRIO E O AUXÍLIO DA CONTABILIDADE GERENCIAL  Tomada de decisões  Tipos de decisões  Vantagem Competitiva Sustentável  Atividade 08: Trabalho em grupo (T7) com apresentações de Artigos Científicos. |
| 15 | 04.11 | 4h/a | MARKETING PESSOAL E O PAPEL MODERNO DO CONTADOR  Etiqueta empresarial  Ética e Responsabilidade Social  Mídias sociais  Novas Tecnologias da Informação e Comunicação  Currículo  Processos seletivos  Atividade 09: Resumo da Palestra ou Vídeo-aula ou Processo Seletivo. Individual. |
| 16 | 11.11 | 4h/a | MARKETING PESSOAL E O PAPEL MODERNO DO CONTADOR  Técnicas de Apresentação  Atividade 09: Simulação de Defesa da Palestra ou Vídeo-aula ou Processo Seletivo. Individual. |
| 17 | 18.11 | 4h/a | TODOS OS CONTEÚDOS  Atividade 10: Avaliação Individual Oral e escrita sem Consulta (P2) |
| 18 | 25.11 | 4h/a | TODOS OS CONTEÚDOS  Feedback da Avaliação  Revisão dos conteúdos  Recuperação de uma nota. |

**METODOLOGIA PROPOSTA:**

- Aulas expositivas e dialogadas com auxílio do quadro e/ou multimídia.

- Comentários e resumo das leituras recomendadas.

- Realização de trabalhos em classe e extra-classe.

- Prova individual escrita sem consulta.

- Palestras com convidados ou Vídeo Aula

- Jogos e simuladores presenciais ou com suporte de tecnologias

- Atrasos na entrega de trabalhos agendados, desconto de 1,0 (um ponto na nota)

- Faltas em apresentações e atividades agendadas, não justificadas formalmente, desconto de 100% (cem por cento).

**AVALIAÇÃO:**

O aluno será avaliado quanto sua frequência, participação, envolvimento, discussão, contribuição e todas as atividades realizadas em sala ou por meio de sistemas informatizados.

Todas as atividades possuem peso único.

A média para ser aprovado sem exame é 7,0.

**BIBLIOGRAFIA BÁSICA**

DATNER, Yvette. **Jogos para educação empresarial**: jogos, jogos dramáticos, role-playing, jogos de empresa. 2.ed. São Paulo: Ágora, 2006. 142 p. ISBN 8571830037 (broch.) Número de Chamada: 658.04 D234j 2.ed.

GOLDSTEIN, Mauricio; READ, Philip. **Jogos políticos nas empresas**: como compreender e transformar relações e organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. 214 p ISBN 9788535234770 (broch.).

Número de Chamada: 658.4092 G577j.

GRAMIGNA, Maria Rita Miranda. **Jogos de empresa e técnicas vivenciais**. 2.ed. São Paulo: Prentice Hall do Brasil, c2007. 142 p. ISBN 8576051214 (broch.). Número de Chamada: 658.40353 G745j 2.ed.

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:**

BROOKS, I. (Ian). **Seu cliente pode pagar mais**: como valorizar o que você faz. São Paulo: Fundamento Educacional, 2010. 166 p. ISBN 9788576765677 (broch.). Número de Chamada: 658.8 B873s.

FIORELLI, José Osmir. **Psicologia para administrado**res: integrando teoria e prática. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 325 p. ISBN 8522443335 (broch.). Número de Chamada: 158.7 F518p 5.ed.

GLADWELL, Malcolm. **Blink:** a decisão num piscar de olhos. Rio de Janeiro: Rocco, c2005. 254 p. ISBN 853251661X. Número de Chamada: 153.44 G455b.

GOLEMAN, Daniel. **Inteligência emocional**: a teoria revolucionária que define o que é ser inteligente. Rio de Janeiro: Objetiva, 2007. 383 p. ISBN 9785573020809 (broch.). Número de Chamada: 153.9 G625i.

SOTO, Eduardo. **Comportamento organizacional**: o impacto das emoções. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, c2002. 313 p. ISBN 8522102732 (Broch.). Número de Chamada: 658.001 S718c.

WAGNER, John A.; HOLLENBECK, John R. **Comportamento organizacional**: criando vantagem competitiva. São Paulo: Saraiva, 2009. 496p. ISBN 9788502085497 (broch.). Número de Chamada: 658.314 W132co 2. Ed.