



## PLANO DE ENSINO

**CURSO: PUBLICIDADE E PROPAGANDA**

**DISCIPLINA: *Prospecção e Gerenciamento de Negócios e Equipes Multidisciplinares***

**Semestre:** 6º Período

**Professor (a):**

Alvaro Bufarah

**Descrição dos instrumentos de avaliação a serem utilizados, de forma justificada:**

### P1 – Trabalhos + Prova

**Trabalho 1** – com base nos conceitos de estrutura organizacional os alunos devem solucionar um problema “de um grupo de sobrevivência” utilizando um dos modelos apresentados em sala e justificar a escolha e a estratégia a ser desenvolvida. Vale 1,0 ponto na média.

**Trabalho 2** - Complementando os conceitos ministrados na disciplina de Marketing de Serviços, os alunos devem fazer a análise de todo o ciclo de serviço de uma empresa de escolha do grupo. O trabalho precisará ser apresentado em sala, valendo 2,0 pontos na média. Os conceitos apresentados serão utilizados para a leitura crítica dos serviços prestados por empresas de comunicação do mercado de São Paulo.

**Avaliação P1** – A prova é constituída de 7 questões de múltipla escolha em formato “Enade”. Vale 7,0 pontos na média. A somatório dos trabalhos e prova é igual a 10

### P2 – Trabalhos e Prova

**Trabalho 1** – Exercício de negociação executado em sala de aula em que os alunos são distribuídos em 4 grupos, sendo um o fornecedor e os demais os compradores para a realização de rodadas de negócio. A dinâmica leva a aplicação dos conceitos de negociação ministrados em sala. Vale 1,0 ponto na média

**Trabalho 2** – Aproveitando todos os conceitos apresentados no semestre os alunos deverão produzir uma proposta comercial de uma agência hipotética para um cliente comum (normalmente o mesmo do projeto integrador). Cada grupo tem de produzir a sua proposta com indicação de orçamento e ações estratégicas apresentadas. Vale 2,0 pontos na média.

**Avaliação P2** – a prova é estruturada em 7 questões de múltipla escolha contendo a aplicação dos conceitos apresentados na segunda parte do semestre.

**Substitutiva:** avaliação com 10 questões de múltipla escolha em formato Enade.

**Final:** avaliação com 10 questões de múltipla escolha em formato Enade.



### *Conteúdo Programático*

Organizações da Sociedade Civil (Associações, Fundações, Cooperativas, ONGs, Empresas, etc.)  
Relações Institucionais  
Gestão administrativa: contratualização (parcerias com a administração pública em geral),  
Sustentabilidade (regime tributário e recursos privados)  
Certificação (títulos e certificados)  
Estratégias de gestão – parcerias públicas e privadas  
Negociação  
Gestão de Pessoas - Comunicação Interna  
Cultura Organizacional  
Liderança e Comunicação (como se expressar publicamente)  
Apresentação de projetos  
Apresentações públicas – captação de clientes e parceiros  
Treinamentos Empresariais  
Como falar com a Mídia (treinamento fontes de informações)

### *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.



## PLANO DE AULAS

Sem	Tópico do conteúdo	Referências Bibliográficas	Capítulo/ Página/ Link / Artigo, etc
1sem	<b>Apresentação do curso</b> <b>Conceitos estratégia</b> <b>Tipos de organizações da</b> <b>Sociedade Civil</b>	<b>Básica</b> <a href="http://www.ebah.com.br/content/ABAAAHCwAl/artigo">http://www.ebah.com.br/content/ABAAAHCwAl/artigo</a>  <a href="http://www.portaldomarketing.com.br/Artigos/Conceito_da_estrategia_empresarial.htm">http://www.portaldomarketing.com.br/Artigos/Conceito_da_estrategia_empresarial.htm</a>  <b>Complementar</b> <a href="http://globadvantage.ipleiria.pt/files/2012/08/nota-de-aula_evolucao-da-estrategia.pdf">http://globadvantage.ipleiria.pt/files/2012/08/nota-de-aula_evolucao-da-estrategia.pdf</a>	Textos inteiros – como disponível
1sem	<b>Organizações da Sociedade Civil</b> (Associações, Fundações, Cooperativas, ONGs, Empresas, etc.) <b>Mercado de Comunicação no</b> <b>Brasil e no mundo</b> <b>Perfil de empresas de</b> <b>comunicação no Brasil</b> <b>Perfil de Agências de Publicidades</b>	<b>Básica</b> <a href="http://www.revistas.usp.br/rdda/article/view/130714">http://www.revistas.usp.br/rdda/article/view/130714</a>  <a href="https://www.jusbrasil.com.br/topicos/27513669/organizacao-da-sociedade-civil">https://www.jusbrasil.com.br/topicos/27513669/organizacao-da-sociedade-civil</a>	
2sem	<b>Estrutura de empresa</b>	<b>Básica</b>  <a href="https://www.heflo.com/pt-br/rh/exemplo-de-estrutura-organizacional-de-uma-empresa/">https://www.heflo.com/pt-br/rh/exemplo-de-estrutura-organizacional-de-uma-empresa/</a>  <a href="https://www.treasy.com.br/blog/tipos-de-estrutura-organizacional/">https://www.treasy.com.br/blog/tipos-de-estrutura-organizacional/</a>  <b>Complementar</b> <a href="https://endeavor.org.br/pessoas/estrutura-organizacional/">https://endeavor.org.br/pessoas/estrutura-organizacional/</a>	



**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
CENTRO DE COMUNICAÇÃO E LETRAS



2sem	Relações Institucionais	<p><b>Básica</b> <a href="http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&amp;artigo_id=6876">http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&amp;artigo_id=6876</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="https://congressoemfoco.uol.com.br/opiniaocolumnas/a-importancia-das-relacoes-institucionais-e-governamentais/">https://congressoemfoco.uol.com.br/opiniaocolumnas/a-importancia-das-relacoes-institucionais-e-governamentais/</a></p> <p><a href="https://www.basf.com/br/pt/company/career/my-career/professionals/communications-and-public-relations.html">https://www.basf.com/br/pt/company/career/my-career/professionals/communications-and-public-relations.html</a></p>	
3sem	Gestão Administrativa: contratualização (parcerias com a administração pública em geral),	<p><b>Básica</b> <a href="http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/gestao-por-resultados-e-contratualizacao-de-servicos-a-experiencia-de-minas-gerais/59742/">http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/gestao-por-resultados-e-contratualizacao-de-servicos-a-experiencia-de-minas-gerais/59742/</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="http://www.gespublica.gov.br/sites/default/files/documentos/minas_gerais_contratualizacao_de_resultados2.pdf">http://www.gespublica.gov.br/sites/default/files/documentos/minas_gerais_contratualizacao_de_resultados2.pdf</a></p>	
3sem	Sustentabilidade (regime tributário e recursos privados) Gestão de custo	<p><b>Básica</b> <a href="http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/sustentabilidade-e-empresarial/104885/">http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/sustentabilidade-e-empresarial/104885/</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="http://marcusmarques.com.br/estrategias-de-negocio/10-praticas-sustentaveis-empresas/">http://marcusmarques.com.br/estrategias-de-negocio/10-praticas-sustentaveis-empresas/</a></p> <p><a href="http://www.artsoftsistemas.com.br/blog/gestao-de-custos-tudo-o-que-voce-precisa-saber/">http://www.artsoftsistemas.com.br/blog/gestao-de-custos-tudo-o-que-voce-precisa-saber/</a></p> <p><a href="https://endeavor.org.br/financas/gestao-de-custos/?gclid=CjwKCAjwkYDbBRB6EiwAR0T_-hg631By6fvF4552G0MroxqCmi3Wg7QvFa7JTv9JdSQ8v5-0RYhZIRoCC0EQAvD_BwE">https://endeavor.org.br/financas/gestao-de-custos/?gclid=CjwKCAjwkYDbBRB6EiwAR0T_-hg631By6fvF4552G0MroxqCmi3Wg7QvFa7JTv9JdSQ8v5-0RYhZIRoCC0EQAvD_BwE</a></p>	
4sem	Certificações (títulos e certificados) - nacionais e internacionais Normas Iso – ABNT	<p><b>Básica</b> <a href="http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/gestao-da-qualidade-sistema-de-certificacao-normas/39220/">http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/gestao-da-qualidade-sistema-de-certificacao-normas/39220/</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="https://certificacaoiso.com.br/bene">https://certificacaoiso.com.br/bene</a></p>	



**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
CENTRO DE COMUNICAÇÃO E LETRAS



		<a href="#"><u>ficios-da-certificacao-iso/</u></a>  <a href="https://pt.santanderadvance.com/detalhe-noticia/cinco-certificacoes-para-assegurar-competitividade.html"><u>https://pt.santanderadvance.com/detalhe-noticia/cinco-certificacoes-para-assegurar-competitividade.html</u></a>	
4sem	<b>Como estruturar uma empresa?</b> Ideia inicial. Estudos de mercado.  <b>Plano de negócios</b>	<b>Básica</b> <a href="https://guiaempreendedor.com/como-montar-uma-pequena-empresa-passo-a-passo-2/"><u>https://guiaempreendedor.com/como-montar-uma-pequena-empresa-passo-a-passo-2/</u></a>  <a href="http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-empresa-de-mudancas,7fb87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD"><u>http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-empresa-de-mudancas,7fb87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD</u></a>  <b>Complementar</b>  <a href="http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD"><u>http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD</u></a>	
5sem	<b>Estratégia de Gestão – Parcerias públicas e privadas</b> <b>Planejamento estratégico para empresas de comunicação</b> <b>Análise de Cenários (macro e micro ambientes)</b>	<b>Básica</b> <a href="http://www.politize.com.br/parcerias-publico-privadas-o-que-sao/"><u>http://www.politize.com.br/parcerias-publico-privadas-o-que-sao/</u></a>  <b>Complementar</b> <a href="http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/o-que-e-parceria-estrategica/31538/"><u>http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/o-que-e-parceria-estrategica/31538/</u></a>	
5sem	<b>Estratégia de Gestão – Parcerias públicas e privadas</b> <b>Tipos de parcerias – institucionais, comerciais, administrativas, etc</b>	<b>Básica</b> <a href="http://biominas.org.br/blog/2017/04/25/parcerias-estrategicas-quais-sao-os-tipos/"><u>http://biominas.org.br/blog/2017/04/25/parcerias-estrategicas-quais-sao-os-tipos/</u></a> <b>Complementar</b> <a href="http://biominas.org.br/blog/2017/04/25/parcerias-estrategicas-quais-sao-os-tipos/"><u>http://biominas.org.br/blog/2017/04/25/parcerias-estrategicas-quais-sao-os-tipos/</u></a>  <a href="https://pt.slideshare.net/moschetta/parcerias-estrategicas"><u>https://pt.slideshare.net/moschetta/parcerias-estrategicas</u></a>  <a href="http://www.pmelink.pt/article/pmelink_public/EC/0,1655,1005_5027-3_41097--View_429,00.html"><u>http://www.pmelink.pt/article/pmelink_public/EC/0,1655,1005_5027-3_41097--View_429,00.html</u></a>	
6sem	<b>Negociação</b> <b>Definições e usos</b> <b>Conceito de conflitos</b>	<b>Básica</b> <a href="http://www.administradores.com.br/artigos/academico/negociacao-empresarial/73032/"><u>http://www.administradores.com.br/artigos/academico/negociacao-empresarial/73032/</u></a> <b>Complementar</b>	



**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
CENTRO DE COMUNICAÇÃO E LETRAS



		<a href="https://www.cpt.com.br/artigos/negociacao-estrategia-de-sucesso-na-gestao-empresarial">https://www.cpt.com.br/artigos/negociacao-estrategia-de-sucesso-na-gestao-empresarial</a>	
6sem	Negociação Influência da negociação nas empresas	<p><b>Básica</b> <a href="http://www.prologbr.com.br/arquivos/documentos/tecnicas_negociacao.pdf">http://www.prologbr.com.br/arquivos/documentos/tecnicas_negociacao.pdf</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="https://www.cpt.com.br/artigos/negociacao-estrategia-de-sucesso-na-gestao-empresarial">https://www.cpt.com.br/artigos/negociacao-estrategia-de-sucesso-na-gestao-empresarial</a></p> <p><a href="http://www.marketing500.com.br/arquivos_internos/downloads/GESTAO_DE_CONFLITOS_E_TECNICAS_DE_NEGOCIACAO.pdf">http://www.marketing500.com.br/arquivos_internos/downloads/GESTAO_DE_CONFLITOS_E_TECNICAS_DE_NEGOCIACAO.pdf</a></p>	
7sem	Gestão de Pessoas Liderança	<p><b>Básica</b> <a href="http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos_cooperativismo/terceira_etapa/arte_gestao_pessoas.pdf">http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos_cooperativismo/terceira_etapa/arte_gestao_pessoas.pdf</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="http://www.flaviofarah.com/gestao_de_pessoas">http://www.flaviofarah.com/gestao_de_pessoas</a></p>	
7sem	Gestão de Pessoas Cultura Organizacional Comunicação Interna	<p><b>Básica</b> <a href="https://saiadolugar.com.br/perfil-de-lideranca/">https://saiadolugar.com.br/perfil-de-lideranca/</a></p> <p><a href="https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/9850/1523565905Prolog-Cultura-Organizacional.pdf">https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/9850/1523565905Prolog-Cultura-Organizacional.pdf</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="http://smaonline.rio.rj.gov.br/sistemas/spfa/transp/gesPessoas.pdf">http://smaonline.rio.rj.gov.br/sistemas/spfa/transp/gesPessoas.pdf</a></p> <p><a href="https://www.outboundmarketing.com.br/criar-uma-cultura-organizacional/">https://www.outboundmarketing.com.br/criar-uma-cultura-organizacional/</a></p>	
8sem	Liderança e comunicação pessoal (Expressão pública)	<p><b>Básica</b> <a href="http://serpalestrante.com.br/dicas-falar-bem-em-publico/">http://serpalestrante.com.br/dicas-falar-bem-em-publico/</a></p> <p><a href="http://noticias.universia.com.br/destaque/noticia/2013/07/18/1037137/27-dicas-realizar-uma-boa-apresentacao.html">http://noticias.universia.com.br/destaque/noticia/2013/07/18/1037137/27-dicas-realizar-uma-boa-apresentacao.html</a></p> <p><b>Complementar</b> <a href="https://carreiras.empregos.com.br/seu-emprego/saber-falar-em-publico-e-competencia-necessaria-para-todos-">https://carreiras.empregos.com.br/seu-emprego/saber-falar-em-publico-e-competencia-necessaria-para-todos-</a></p>	



**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
CENTRO DE COMUNICAÇÃO E LETRAS



		<a href="#">os-profissionais/</a>	
8sem	Avaliação P1 – prova individual		
9sem	Devolutiva das Avaliações – Comentários e revisão		
9sem	Apresentação de projetos Interna e externa (reuniões e meeting)	<b>Básica</b> <a href="https://www.elirodrigues.com/2011/08/29/como-apresentar-projetos/">https://www.elirodrigues.com/2011/08/29/como-apresentar-projetos/</a>  <b>Complementar</b> <a href="http://www.mindmaster.com.br/daily-scrum/">http://www.mindmaster.com.br/daily-scrum/</a>	
10sem	Apresentação de projetos – Apresentações de trabalhos	<b>Básica</b> <a href="http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/Livro+-+O+Pitch+Quase+Perfeito-%20Livro.pdf">http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/Livro+-+O+Pitch+Quase+Perfeito-%20Livro.pdf</a>  <b>Complementar</b> <a href="http://vocevendedor.com.br/blog/como-fazer-pitch-de-vendas/">http://vocevendedor.com.br/blog/como-fazer-pitch-de-vendas/</a>	
10sem	Apresentação de projetos – Apresentações de trabalhos	<b>Básica</b> <a href="http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/Livro+-+O+Pitch+Quase+Perfeito-%20Livro.pdf">http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/Livro+-+O+Pitch+Quase+Perfeito-%20Livro.pdf</a>  <b>Complementar</b> <a href="http://vocevendedor.com.br/blog/como-fazer-pitch-de-vendas/">http://vocevendedor.com.br/blog/como-fazer-pitch-de-vendas/</a>	
11sem	Análise de dados – Inteligência de mercado – orientação de vendas	<b>Básica</b> <a href="https://www.iped.com.br/materias/comunicacao-marketing-e-vendas/inteligencia-mercado.html">https://www.iped.com.br/materias/comunicacao-marketing-e-vendas/inteligencia-mercado.html</a>	
11sem	Análise de dados – Inteligência de mercado – orientação de vendas	<b>Básica</b> <a href="https://www.outboundmarketing.com.br/inteligencia-de-mercado-vendas/">https://www.outboundmarketing.com.br/inteligencia-de-mercado-vendas/</a>  <b>Complementar</b> <a href="https://www.tradeforce.com.br/blog/inteligencia-de-mercado/">https://www.tradeforce.com.br/blog/inteligencia-de-mercado/</a>	



**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
**CENTRO DE COMUNICAÇÃO E LETRAS**



12sem	Captação de clientes Estratégias de vendas	Básica <a href="https://endeavor.org.br/vendas/dicas-prospeccao-de-clientes/">https://endeavor.org.br/vendas/dicas-prospeccao-de-clientes/</a>  Complementar <a href="https://www.agendor.com.br/blog/o-que-e-captacao-clientes-potenciais-tecnicas/">https://www.agendor.com.br/blog/o-que-e-captacao-clientes-potenciais-tecnicas/</a>	
12sem	Captação de clientes Estratégias de vendas Apresentação de trabalhos	Básica <a href="https://endeavor.org.br/vendas/dicas-prospeccao-de-clientes/">https://endeavor.org.br/vendas/dicas-prospeccao-de-clientes/</a>	
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		
18sem	Devolutiva e revisão dos conceitos		