

PLANO DE ENSINO

DISCIPLINA	CÓDIGO DISCIPLINA	PROFESSOR
COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL	COMPE	Derson Lopes

ANO/SEMESTRE	TURMA/ETAPA	CRÉDITOS	TOTAL DE AULAS (A)	CARGA HORÁRIA ESPAÇOS DIVERSIFICADOS (H)	CARGA HORÁRIA TOTAL (H)	CARGA HORÁRIA A DISTÂNCIA (H)
2013/2º		2	36	6	36	-

EMENTA

Conceitos, características, relevância da Competitividade ; abordagens e modelos da Competitividade nas Organizações; Ferramentas gerenciais de suporte associadas cada modelo; fatores críticos; tendências da competitividade em ambientes globais e intensivos em conhecimento e mudanças.

OBJETIVOS

Objetivo Geral

Qualificar aos alunos na compreensão da competitividade nas organizações, como fator chave para alavancar sobrevivência e crescimento das mesmas, sobre tudo em ambientes globais e intensivos em conhecimento e mudança

Objetivos Específicos

- 1.-Possibilitar o conhecimento do Fundamentos e características básicas.
- 2- Conhecer alguns dos principais modelos de competitividade nas organizações
3. Aplicar algumas das ferramentas gerenciais de apoio ao análise da competitividade nas organizações.
3. Conhecer e extrair lições de algumas das melhores praticas da Analise da Competitividade das Organizações internacional.

COMPETÊNCIAS/HABILIDADES DO PERFIL DO EGRESSO CONTEMPLADAS

- Iniciativa, criatividade, determinação, ética, gosto pela aprendizagem, capacidade de desempenhar mais de uma função e adaptabilidade frente as constantes mudanças no contexto tecnológico e ambiental em que as organizações operam;
- Capacidade de identificar e construir coletivamente respostas às demandas trazidas ao cotidiano da organização em que atua;
- Habilidade em trabalhar em equipe, interagindo com diferentes especialistas e profissionais de modo a buscar continuamente seus objetivos e resultados;

ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-METODOLÓGICA		
CONTEÚDO	METODOLOGIAS DE ENSINO-APRENDIZAGEM PREVISTAS	CARGA HORÁRIA PREVISTA
PLANO DE ENSINO 1) Entrega e Explicação do Plano de Ensino 2) Esclarecimentos 3) Primeiras Impressões sobre o assunto	Apresentação, conversa e estabelecimento de expectativas	02
VISÃO GERAL DA COMPETIVIDADE 1) Conceito de Competitividade 2) Competitividade em Grandes Corporações 3) Competitividade em PME	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, leituras de textos sobre o assunto.	02
VISTA GERAL MODELO MICHAEL PORTER 1) Posicionamento 2) Análises 3) Diagramas	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, leituras de textos sobre o assunto.	02
BUSINESS MODEL GENERATION - QUADRO 1) Segmentos de Clientes 2) Proposta de Valor 3) Canais 4) Relacionamento com Clientes 5) Fontes de Receita 6) Recursos Principais 7) Atividades-Chave 8) Parcerias Principais 9) Estrutura de Custo	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, leituras de textos sobre o assunto, exercícios e estudos de caso de fixação.	12
BUSINESS MODEL GENERATION – PADRÕES 1) Modelos de Negócios Desagregados 2) A Cauda Longa 3) Plataformas Multilaterais 4) Grátis como Modelo de Negócio 5) Modelo de Negócios Aberto	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, leituras de textos sobre o assunto, exercícios e estudos de caso de fixação.	04
BUSINESS MODEL GENERATION – ESTRATÉGIAS 1) Ambiente de Modelo de Negócios 2) Avaliando Modelos de Negócios 3) Estratégia do Oceano Azul 4) Gerenciando Múltiplos Modelos de Negócios	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, leituras de textos sobre o assunto, exercícios e estudos de caso de fixação.	04
BUSINESS MODEL GENERATION – PROCESSOS 1) Mobilização 2) Compreensão 3) Design 4) Implementação 5) Gerenciamento 6) Apresentação de Novos Negócios	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, leituras de textos sobre o assunto, exercícios e estudos de caso de fixação.	02
PROJETO FINAL 1) Escolher um novo negócio e criar o modelo do negócio 2) Apresentar e justificar a viabilidade do negócio segundo as técnicas do Business Model Generation 3) Cada grupo terá 15 min para apresentação	Trabalho desenvolvido em sala de aula em grupos de trabalho	08

TOTAL HORAS AULA	36
ATIVIDADES EM ESPAÇOS DIVERSIFICADOS	
ATIVIDADE	CARGA HORÁRIA
Pesquisas sobre formação de modelo de negócio	06
TOTAL	06

AVALIAÇÃO - INSTRUMENTOS E CRITÉRIOS
<p>1. Leitura Livro “Business Model Generation” (4,0)</p> <p>Entregas:</p> <p>20/08 – Até Página 50 – (1,0)</p> <p>03/09 – Páginas 51 à 119 – (1,0)</p> <p>17/09 – Páginas 120 à 195 – (1,0)</p> <p>01/10 – Páginas 196 à 259 – (1,0)</p> <p>2. Leituras, Testes e Trabalhos de Classe (2,0)</p> <p>3. Modelo de Negócio – (4,0)</p> <p>Bônus:</p> <p>Presença nas aulas: 0,5 (Cada falta implica na perda de 0,2 do bônus)</p>

DISCIPLINAS COM AS QUAIS ESSA DISCIPLINA SE RELACIONA OU SE INTEGRA
1. Planejamento Estratégico. - Pensamento estratégico, processo estratégico.

FORMA DE INTEGRAÇÃO COM A FILOSOFIA INSTITUCIONAL
As aulas serão conduzidas dentro de princípios da ética, e responsabilidade social. Foco será dado à Administração por valores.

BIBLIOGRAFIA
<p>Básica:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. OSTERWALDER, Alexander. Business Model Generation - Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. 1ª. Edição. Rio de Janeiro: Alta Books. 2011. 2. PORTER, Michael. Estratégia Competitiva. 1ª. Edição. Rio de Janeiro: Campus. 2005 3. CHAM, Kim, MALBOURGNE, Renee. Estratégia do Oceano Azul: Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. 20ª. Edição. Rio de Janeiro: Campus. 2005 <p>Complementar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. COLLINS, Jim. Vencedoras por Opção. 1ª. Edição. São Paulo: HSM Editora. 2012 2. CRISTENSEN, Clayton. Dilema Inovador, O. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Atlas, 2010 3. FALCONI, Vicente. Verdadeiro Poder. 1ª Edição. São Paulo: Editora INDG. 2009 4. LAUDON, Kenneth e LAUDON, James. Sistemas de Informação Gerencial. 9ª. Edição. São Paulo: Pearson. 2009 5. PORTER, Michael. Vantagem Competitiva. 35ª. Edição. Rio de Janeiro: Campus. 1995