

PLANO DE ENSINO

Ficha nº 2

Disciplina: **CONSULTORIA EM INFORMAÇÃO**

Código: **SIN 021**

Departamento Ministrante: **Ciência e Gestão da Informação**

Curso: **Gestão da Informação**

Válido para o ano de: **2009**

() 1º semestre () 2º semestre

Carga horária semanal: **04 horas-aula**

Créditos: **4**

Aulas: **20 teóricas**

40 práticas

Total: **60 horas-aula**

Turma(s): **A**

Horário(s): **3ª feira – 10:30 às 12:30 e 4ª. feira – 07:30 as 09:30**

Pré-requisitos: **não tem**

Co-requisitos: **não tem**

Nome do Professor responsável: **Egon Walter Wildauer**
Maria do Carmo Freitas

e-mail: **egon@ufpr.br**
mcf@ufpr.br

EMENTA:

Princípios, estratégias, negociação e atividades de consultoria em informação.

PROGRAMA:

1. **Consultoria – conceito**
2. **Tipos e elementos de consultoria – Intervenção (Revisão de Administração)**
3. **Métodos e Técnicas em consultoria - Prospecção**
4. **Negociação e Contratação dos Serviços de Consultoria**
5. **Administração e Manutenção dos Serviços de Consultoria**
6. **Perfil e Características do Consultor Empresarial – Marketing Pessoal**
7. **Consolidação do Profissional Como Consultor – O estudo da Pessoa e seus perfis**
8. **Auditoria e Inspeção**
9. **Organização e Informação**
10. **Consultor x Pesquisador – Ética Profissional**

OBJETIVOS:

- Executar com responsabilidade e competência atividades de consultoria e pesquisa nas organizações.

Ao final da disciplina, os participantes terão adquirido:

Conhecimento – para identificar os principais elementos de consultoria para geração, uso e manutenção das informações nas organizações;

Habilidade – de processar dados e informações especializadas com o propósito de orientar as decisões operacionais e estratégicas de seus clientes;

Atitude – obter uma visão mais crítica sobre qualquer que seja a atividade de consultoria que implica sempre na interpretação de informações e aquisição de novos conhecimentos;

Competência – para construir fonte de informação e conhecimento para que os executivos das organizações tomem melhores decisões e torne suas organizações mais competitivas globalmente.

PROCEDIMENTOS DIDÁTICOS:

Aulas teóricas expositivas e debates em relação aos aspectos teóricos. Pretende-se que o curso assuma um caráter essencialmente prático, com exemplos e estudos de casos que mostrem a situação efetiva de aplicação de conceitos e técnicas de consultoria em informação.

O material de apoio para o estudo individual constará de exercícios, atividades e textos complementares combinados com outros recursos multimeios (reportagens de jornais, artigos, Internet, TV, vídeo, etc.), de forma que favoreça as diferenças individuais e condições espaço-temporal do aluno.

AValiação

Atividade Individual/grupo: nas aulas serão propostas na forma de exercícios práticos simulados ou investigação de situações reais (casos) que ilustrem os conceitos abordados e discutidos em aula. Os estudos dirigidos e provas utilizarão materiais atuais da mídia escrita (jornais e revistas) e Internet.

Durante o curso, o processo de avaliação de aprendizagem considera os seguintes critérios:

1. obtenção de conhecimentos adquiridos individualmente pela participação, interesse e frequência nas aulas (Frequência obrigatória de 75%.) – atividades individuais;
2. nas apresentações das atividades em grupo, se considera desenvolvimento e utilização adequada dos recursos didáticos, qualidade dos recursos produzidos, criatividade na correlação teoria com a prática, desenvoltura, domínio do tema;
3. o tratamento do texto, nas atividades em grupo e individuais, deverá seguir todas as normas de trabalho científico e ter: coerência de objetivos com o tema solicitado; desenvolvimento e discussão do tema; e indicativo de bibliografia (considerada atual – últimos 5 anos).
4. a avaliação escrita será pré-marcada, mas poderá acontecer em qualquer encontro e solicitará conhecimentos já explicados anteriormente.

A média será obtida por meio da média aritmética da nota da provas, média dos trabalhos e exercícios realizados em aula (observe sua frequência) e a média do projeto - PIGI.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

MARTINELLI, Dante Pinheiro. *Negociação: aplicações práticas de uma abordagem sistêmica*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2008.

ANGELONI, Maria Terezinha; MUSSI, Clarissa Carneiro. *ESTRATÉGIAS: formulação, implementação e avaliação*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2008.

REBOUÇAS, Djalma de Pinho. **Manual de Consultoria Empresarial**. São Paulo: Editora Atlas. 5ª Edição (2004) - 1ª Tiragem.

CROCCO, Luciano, GUTTMANN, Erick. **Consultoria empresarial**. São Paulo: Editora Saraiva. 2005.

WATKINS, M. *Negociação*. Rio de Janeiro: Record, 2004.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ARAUJO, A.R.; COBRA, M. **serviços ao cliente: uma estratégia competitiva**. São Paulo: Marcos Cobra, 1993.

CERQUEIRA, J.P; MARTINS, M.C. **Formação de auditores internos da qualidade**. São Paulo: Pioneira, 1994.

LAUDON, K.C.: LAUDON, J.P. **Sistemas de informação com Internet**. 4.ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999. 389p.

LOVELOCK, Christopher; WRIGHT, Lauren. **Serviços, marketing e gestão**. Com casos na Internet. São Paulo : Saraiva, 2004.

VAITSMAN, H. S. **Inteligência empresarial: atacando e defendendo**. Rio de Janeiro: Interciências, 2001.

WEINBERG, G. M. **Consultoria - O segredo do sucesso**. São Paulo: McGraw-Hill, 1990.

ASSINATURAS:

Professor responsável:

Egon Walter Wildauer

Coordenador do Curso:

Edelvino Razzolini Filho

Prof. Dr. Edelvino Razzolini Filho
Prof. de Ciência e Gestão da Informação - UFPR
Matricula 200.114

Chefe do Departamento:

Helena de Fátima Nunes Silva