



Faculdade Interamericana de Porto Velho – UNIRON

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

Coordenação: Prof^a. MSc. ADM. **Lucimara Gonçalves de Rezende**

Componente Curricular: **Fundamentos de Projetos**

Carga Horária Total: 80h. (Teórica)

Período: 2^o Turno: Noturno Ano: 2013_2

Professor: Dr. Sérgio Rodrigues Alves - www.profsergio.net

Plano de Ensino

1 - PERFIL DO PROFISSIONAL

O perfil profissional desejado deve garantir que o graduando em Gestão Comercial, demonstre ao final do curso, uma postura que realce a:

- A capacidade empreendedora e da compreensão do processo tecnológico, em suas causas e feitos.
- A compreensão sobre a produção e a inovação científico-tecnológica, e suas respectivas aplicações no mundo do trabalho;
- Competências profissionais tecnológicas, gerais e específicas, para a gestão de processos e a produção de bens e serviços;
- A compreensão e a avaliação dos impactos sociais econômicos e ambientais resultantes da produção, gestão e incorporação de novas tecnologias;
- Promover a capacidade de continuar aprendendo e de acompanhar as mudanças nas condições do trabalho, bem como propiciar o prosseguimento de estudos em cursos de pós-graduação;
- Adotar a flexibilidade, a interdisciplinaridade, a contextualização e a atualização permanente dos cursos e seus currículos;
- Garantir a identidade do Perfil Profissional de conclusão do curso e da respectiva organização curricular.

Fonte: PPC. GESCOM. UNIRON (2012)

2 - EMENTA

Conceitos Básicos do Gerenciamento de Projetos. O Contexto da Gestão de Projetos: Fases e Ciclo de Vida de Projetos; Gerenciamento de Stakeholders; O PMI – Project Management Institute. Os Processos de Gestão de Projetos: Conceitos de Processos de Gerenciamento de Projetos; Processos e ciclo de vida de projetos. Áreas de conhecimento: Gestão da Integração; Início de um Projeto; Gestão do Escopo; Gestão de Prazos; Gestão de Custos; Gestão de Qualidade; Gestão de Recursos Humanos; Gestão de Comunicação; Gestão de Riscos.

3 - COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

- Capacidade de gestão da mudança e inovação, pesquisa e desenvolvimento, aplicando-as aos projetos na gestão comercial.
- Capacidade pensar estrategicamente, atuar preventivamente e fazer gestão do conhecimento, aplicando-as aos projetos na gestão comercial.
- Capacidade de expressão e comunicação com seu grupo, superiores hierárquicos ou subordinados, de cooperação, trabalho em equipe, diálogo, exercício da

negociação e de comunicação interpessoal, aplicando-as aos projetos na gestão comercial.

- Capacidade de diagnóstico, equacionar soluções de problemas, de intervenção no processo de trabalho, ética profissional e compromisso com a sociedade, aplicando-os aos projetos na gestão comercial.
- Capacidade de relacionar análises mercadológicas (notadamente variáveis externas) com o ciclo de vida de produtos e serviços, bem como impactam nos projetos e gestão comercial.

4 – JUSTIFICATIVA DA DISCIPLINA

A crescente competitividade e complexidade (burocracia, economia, globalização, virtualização, baixo ciclo de vida da informação etc.) demandam dos gestores comerciais a competência (ainda que elementarmente) de elaborar e gerir projetos, para permitir a sobrevivência empresarial neste ambiente, instrumentalizando-os a salvaguardar retrabalho, minimizar **riscos** de ordem financeira, operacional ou legal, bem como o cumprimento de **prazos**. Assim, alcançar ou superar objetivos e finalidades previamente declarados, assegurando a **qualidade** em conformidade ao escopo do produto e/ou serviço, com a cooptação e sinergia entre envolvidos (*stakeholders*) e patrocinadores (*sponsors*).

5 – OBJETIVO DA DISCIPLINA

- Apresentar elementarmente: conceitos, ferramentas e metodologias necessárias à elaboração e gestão de projetos, desde a sua concepção até o seu encerramento.
- Problematizar pedagogicamente a gestão de projetos em “cenários” de contínuas mudanças.
- Proporcionar a simulação/emulação da gestão de projetos via softwares (*off-line*) e Recursos Educativos (*on-line*).
- Articular os fundamentos de projetos com outras disciplinas da gestão comercial (adjacentes às áreas funcionais da administração).

5.1 - Objetivos por Unidade de Ensino

Unidade I

Compreender os principais conceitos e caracterizações projetos
Compreender o gerenciamento de projetos (PMBOK)

Unidade II

Compreender o papel dos gestores de projetos
Compreender as fases de planejamento de um projeto

Unidade III

Compreender o processo de execução e controle de um projeto.
Compreender a importância das pessoas e do controle nos projetos.

Unidade IV

Conhecer ferramentas (softwares) de auxílio à gestão de projetos.
Compreender fontes de fomento e expectativas dos patrocinadores (*sponsors*).

5.2 - Unidades de Ensino

UNIDADE I

Fundamentos da Gestão de Projetos: Introdução e Histórico;
Conceitos Básicos; Benefícios do Gerenciamento de Projetos;
A tríade: *Sponsor* - Gestor de Projeto - *Stakeholders*;
Caracterização dos projetos quanto: Natureza, Instrumento, Financiamento, Impacto, etc.
Diferenças entre processos e projetos.
O PMI – Project Management Institute.

UNIDADE II

Os Processos de Gestão de Projetos: Conceitos de Processos de Gerenciamento de Projetos;
O Contexto da Gestão de Projetos: Fases e Ciclo de Vida de Projetos;
Formalização do início do projeto;
Planejamento do projeto;
Ferramentas e técnicas para planejamento do projeto.

UNIDADE III

Áreas do conhecimento: Gestão da Integração; Início de um Projeto; Gestão do Escopo; Gestão de Prazos; Gestão de Custos; Gestão de Qualidade; Gestão de Recursos Humanos; Gestão de Comunicação; Gestão de Riscos. Gestão de conflitos no projeto (O fator humano em projetos); Contribuições de outras disciplinas à Gestão de Projetos (Marketing, Sistemas de Informação, Empreendedorismo e outras); Estrutura para gerenciamento de projetos e níveis de maturidade: Metodologia singular para GP; Escritório de GP; Níveis de maturidade.

UNIDADE IV

Introdução ao MS-Project;
Aplicação prática: Elaborar miniprojeto.
Fontes de fomento e financiamentos;
Conclusão do projeto e formalização da entrega.
Revisão geral da disciplina.

6 - PROPOSTA METODOLÓGICA

Estratégias de Ensino e Práticas pedagógicas variadas: aulas expositivas, estudo de caso, seminários, grupo de verbalização e grupo de observação, debates, estudo dirigido, *Game* pedagógico (*quiz* acadêmico), *PBL* – Aprendizagem Baseada em Problema. *POL* – *Project Oriented Learning*. Aprendizagem Baseada em Tecnologia (laboratório de informática da IES), Aprendizagem Colaborativa *on-line* (Fórum, Wiki - escrita colaborativa e outros), alternando construcionismo, instrucionismo e conectivismo.

7 - PROPOSTA DE AVALIAÇÃO DO PROCESSO ENSINO E APRENDIZAGEM

1º Bimestre

Avaliação parcial diagnóstica impressa, com valor de 10,0 pontos (peso três).
Avaliação bimestral diagnóstica on-line, com valor de 10,0 pontos (peso sete).

2º Bimestre

Avaliação parcial diagnóstica impressa, com valor de 10,0 pontos (peso três).

Avaliação bimestral diagnóstica on-line, com valor de 10,0 pontos (peso sete).

8 - FONTES DE ESTUDO E PESQUISA

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BUARQUE, Cristovam. Avaliação Econômica de Projetos. Rio de Janeiro: Campus, 2009.
- HELDMAN, Kim. Gerência de Projetos: fundamentos. 7 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- MAXIMINIANO, A. C. A. Administração de Projetos. São Paulo: Atlas, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- CASAROTTO FILHO, Nelson. Gerência de Projetos. Florianópolis: Decisoft, 1992.
- HELDMAN, Kim. Gerência de Projetos: guia para o exame oficial do PMI: PMP Project Management Institute. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.
- KERZNER, H. Gestão de Projetos - As Melhores Práticas. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- JURAN, J. M. A Qualidade desde o Projeto. 3 ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.
- LOPES, A. J. Experiência em Gestão de Projetos: diário de bordo. Rio de Janeiro: Brasport, 2010.