



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE RORAIMA
GABINETE DO REITOR**

BR 174, S/Nº - Bairro Jardim Floresta - Campus do Paricarana
69.310-270 - Boa Vista - RR (095)623-9067 - FAX (095)623-9063



Resolução nº 013/00-CEPE

Boa Vista-RR, 09 de outubro de 2000.

**Dispõe sobre a concessão de
chancela para o Curso de
Especialização em Consultoria em
Micro e Pequenas Empresas.**

O PRÓ-REITOR DE GRADUAÇÃO NO EXERCÍCIO DA REITORIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE RORAIMA, no uso de suas atribuições legais e estatutárias, e tendo em vista o que deliberou o Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão em sua reunião do dia 04 de outubro de 2000.

RESOLVE:

Art. 1º - Aprovar a concessão de chancela para o Curso de Especialização em Consultoria em Micro e Pequenas Empresas, conforme anexo, que passa a fazer parte integrante desta Resolução.

Art. 2º - Esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação.

Art. 3º - Revogadas as disposições em contrário.

REITORIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE RORAIMA, Boa Vista-RR, 09 de outubro de 2000.


Prof. Carlos Alberto de Sousa Cardoso

Pró-Reitor de Graduação no exercício da Reitoria

UNIVERSIDADE FEDERAL DE RORAIMA
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
COMISSÃO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO

PARECER

PROCESSO Nº 23129.000.680/2000-29

OBJETO ANALISADO: CONCESSÃO DE CHANCELA PARA O
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM CONSULTORIA EM
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

RELATOR: RICARDO BORGES GAMA NETO

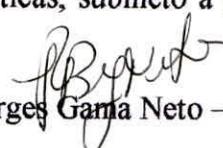
RESULTADO:

Foi aprovado por unanimidade no Departamento de Administração e no Conselho Departamental do CECAJ proposta de concessão de chancela para o Curso de Especialização em Micro e Pequenas Empresa, em parceria com o SEBRAE-RR e a ATUAL – Consultoria e treinamento Ltda, com início previsto para outubro deste ano e duração aproximada de 11 meses.

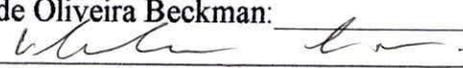
O citado Curso tem o objetivo de formar profissionais que possam atender e orientar as atividades das pequenas e micro empresas do Estado e terá 40 vagas, sendo 20 delas destinadas a consultores internos do SEBRAE-RR, 3 para a UFRR e 17 para o público em geral.

Conforme acordo a ser oficialmente firmado através da assinatura de convênio de cooperação técnica e financeira entre a UFRR, o SEBRAE-RR e a ATUAL – Consultoria e treinamento Ltda, todas as despesas decorrentes da realização do citado Curso de Especialização ficarão por conta destes últimos, cabendo a UFRR apenas indicar um Coordenador para o programa e, após a sua realização, expedir os certificados de conclusão do curso. Como contrapartida, a ATUAL – Consultora e treinamento Ltda e o SEBRAE-RR doarão ao CECAJ equipamentos como datashow, painel visual e notebook, cujos valores corresponderão a 10% do custo total do curso.

Desta forma, considerando que o projeto do citado Curso de Especialização está de acordo com as normas propostas nas Resoluções nº 086/94-CEPE, de 07 de março de 1994 e nº 003/95-CEPE de 09 de janeiro de 1995 e que a sua implementação não acarretará nenhum tipo de ônus a UFRR e, ainda, por ocasião da sua realização, o Centro de Ciências Administrativas e Jurídicas será contemplado com equipamentos importantes para as suas atividades didáticas, submeto a presente solicitação para apreciação deste Conselho, sugerindo a sua aprovação.


Ricardo Borges Gama Neto – Relator

Demais Membros da Comissão:

- 1 – Maria da Conceição de Oliveira Beckman: _____
- 2 - Vladimir de Souza:  _____
- 3- Márcia D' Acampora: _____
- 4- Adriano Trindade de Barros:  _____
- 5-Regynaldo Arruda Sampaio: _____



1. Título do Curso

“Curso de Especialização em Formação de Consultores de Micro e Pequenas Empresas”- Turma 01

2. Diagnóstico da Necessidade

- A carência por parte das empresas de profissionais melhor qualificado, e que apresentem habilidades específicas para enfrentar um ambiente cada vez mais competitivo, onde as mudanças de caráter econômico, social e político são constantes e ocorrem em ritmo cada vez mais acelerado;
- A necessidade de formação de profissionais que possam atender e orientar pequenas e micro empresas no desenvolvimento de suas estratégias, considerando o fato da consultoria ser um instrumento de extrema relevância no contexto do processo competitivo;
- O fato que os conhecimentos específicos que serão ministrados neste curso, aplicam-se a todo tipo de necessidade de formação de profissionais que possam atender e orientar pequenas e micros empresas em atividade, seja industrial, serviço ou varejo, contribuindo na formação de capital humano capaz de gerenciar micro e pequenas empresas;
- A constatação de que a oferta de cursos de especialização nesta área específica de conhecimento é ainda limitada.

3. Caracterização da Clientela

Profissionais das diversas áreas : Economia, Administração, Contabilidade, Matemática, Informática e outras carreiras, buscando uma especialização de base interdisciplinar e focada no atendimento de necessidades presentes no mercado de trabalho .

4. Objetivos

- O presente projeto apresenta uma proposta de curso voltado para a formação de consultores de MPE, objetivando :
- Formar profissionais que possam apresentar uma postura pessoal que concilie a segurança técnica com o cultivo da necessária empatia com os dirigentes das empresas que serão auxiliadas;
 - Preparar profissionais com a capacidade de compreender o conjunto da empresa em seu ambiente, em especial seus problemas e oportunidades, para poder diagnosticar situações e propor soluções coerentes com a realidade da empresa.

4.1. Objetivo Geral

O objetivo geral desse curso é desenvolver nos participantes a habilidade de compreender, apoiar e orientar efetivamente uma micro ou pequena empresa e propor recomendações que coloquem sua gestão em um patamar mais elevado de forma a torná-la mais competitiva.

4.2 Objetivo Específico

O curso visa contribuir para o alcance dos seguinte objetivos específicos:

- Fornecer treinamento comportamental para o desempenho das atividades de consultoria nas micro e pequenas empresas ;
- Fornecer treinamento técnico e orientações para o auto desenvolvimento e para as atividades de consultoria nas micro e pequenas empresas.

5. Disciplinas, ementário e carga-horária

1 - Comportamento Humano nas Organizações - 45 h-a

Enfoque comportamental nas micro e pequenas empresas. O significado do trabalho para o micro e pequeno empresário. Valores, atitudes, percepção e aprendizagem. Personalidades, diferenças individuais. Ajustamento e estresse. Mudanças de atitudes e comportamentos. Interfaces da vida pessoal e no trabalho. Relações interpessoais.: consultor/micro-empresário, micro-empresário/cliente interno e externo. Comportamento, motivação e liderança do consultor para atuar junto aos micros e pequenos empresários. A ética no mundo dos negócios.

2 - Desenvolvimento de Habilidades - 30 h-a

Pressupostos básicos do desenvolvimento pessoal. Comunicação, formas de expressão. Processo decisório e criatividade. Diagnóstico e solução de problemas. Trabalho em equipe e habilidade de liderar. Motivação e energização. Administração do uso do tempo. Marketing pessoal.

3 - Conjuntura Econômica - 15 h-a

Cenário dos negócios em uma economia globalizada. Indicadores macroeconômicos da economia nacional. O novo capitalismo. Mercados comuns e integração regional. Paradoxo do desenvolvimento econômico. Impactos da conjuntura sobre as micros e pequenas empresas. Concorrência e competitividade . Cenários nacional e internacional,

4 - Teoria do Negócio – 15 h/a

Visão e missão do negócio. Competências essenciais e habilidades básicas necessárias a realização da missão. O ambiente da organização: a sociedade e sua estrutura, o mercado, o cliente e a tecnologia. A organização baseada na informação. Planejamento para a incerteza.

5 - Metodologia de Pesquisa de Campo – 15 h/a

O conhecimento na Administração. A Pesquisa na Administração. Hipóteses, variáveis. Coleta de dados. Análise e interpretação de dados.

6 - Gestão de Projetos - 30 h-a

Planejamento e projeto. Ciclo de vida do projeto. Projeto de consultoria: elaboração da proposta e plano de trabalho. Negociação do projeto. Elementos do projeto de consultoria: justificativa, objetivos, metodologia e processo. Custo do projeto e orçamento. Técnicas de programação e acompanhamento de projetos: Cronograma, PERT/CPM. Gerenciamento do projeto: estrutura, desenvolvimento de equipes, elaboração de recompensas, controle do trabalho, avaliação do projeto.

7 - Processo Estratégico Organizacional - Enfocando Micros e Pequenas Empresas - 30 h-a

Visão crítica da evolução do pensamento administrativo. O sistema organizacional. Definição e função das estratégias organizacionais. Dimensões estratégicas: ambiente, estrutura, cultura e liderança. Aspectos do ambiente organizacional externo. Missão e objetivos organizacionais. Elementos da estrutura organizacional. Desenho da estrutura organizacional em função da estratégia. Estratégia em gestão de pessoas: cultura organizacional e direção. Modelos organizacionais inovativos.

8 - Marketing - 30 h-a

Fundamentos da mercadologia. Sistema de informação de marketing: componentes e relação com a estratégia organizacional; fontes e destino das informações. Estratégia global de marketing. Planejamento de marketing. Desenvolvimento do mix de marketing. Marketing de serviços. Logística e pontos de distribuição. Comportamento do consumidor. Fundamentos de administração de vendas. Planejamento e política de vendas. Coordenação e controle de vendas. O gerente de vendas e o vendedor. Propaganda e promoção. Marketing de relacionamento com clientes. Marketing pessoal. Franchising .

9 - Gestão Financeira - 30 h-a

A função financeira: o ambiente legal, operacional e tributário da empresa. O Sistema Financeiro Nacional. Administração de ativos circulantes: caixa, contas a receber e estoques; projetos de capital de giro. Aplicação da técnica contábil à estruturação de balanços e ao conjunto dos demonstrativos contábeis. Estruturação das demonstrações financeiras. Análise e interpretação econômico-financeira. Orçamento: princípios, processo orçamentário, sistema orçamentário. Elaboração do orçamento em seus vários tipos. Análise orçamentária. Auditoria e controle financeiro. Elaboração de projeto financeiro. Formação de Preço

10 - Engenharia de Produção - 30 h-a

Sistemas de produção. Organização, planejamento e controle da produção. Desenvolvimento de novos produtos. Manutenção industrial. Processo de produção: fluxograma do processo produtivo e layout de fábrica. Balanceamento da produção. Técnicas modernas aplicadas à gestão de produção: filosofia Just-In-Time, Kanban, Kaizen, M.R.P. I, M.R.P. II, P.T. A importância da gestão de custos para a administração da produção. Custo, valor e preço. Métodos de custeio: custeio por absorção, custeio variável e custeio baseado em atividades (ABC). Determinação de preços de venda.

11 – Pesquisa de Mercado – 30 h-a

Pesquisa de mercado: processo, metodologia, técnicas. Fatores que devem ser analisados na montagem e ou expansão de um negócio. Como a pesquisa mercadológica pode contribuir para a abertura/expansão de um negócio. A pesquisa mercadológica como ferramenta efetiva e fonte de diferenciais competitivos. Cuidados a serem tomados em relação à pesquisa mercadológica.

12 – Sistemas e Normas de Qualidade – 20 h-a

Qualidade, produtividade e competitividade. Gestão pela Qualidade Total. Modelos e sistemas de gestão da qualidade. Certificação: organizações para normalização e certificação. Desenvolvimento, procedimentos e implantação de sistemas de qualidade. Normas da série ISO 9000. Qualidade em segurança do trabalho. Gestão da Qualidade ambiental. Normas ISO 14000. Auditoria de qualidade.

13 – Desenvolvimento de Consultores – 30 h-a

Definição do produto de consultoria. A consultoria como carreira: perfil do consultor. A consolidação do profissional como consultor. Vocações de consultor. Competência e Habilidades do consultor. Treinamento e aperfeiçoamento de consultores. Divulgação dos serviços de consultoria. A empresa de consultoria. Relacionamento consultor/cliente: ética em consultoria.

14 – Sistemas de Informações Gerenciais – 15 h-a

Conceitos básicos para o gerenciamento de informação. A informação no mundo globalizado. Processo gerencial e decisão. O analista de negócios e da informação. Projeto e desenvolvimento do sistema de informação. Sistemas de apoio à decisão e sistemas especialistas. Tecnologia da Informação: Internet, sistemas gerenciadores de bancos de dados, computação cliente / servidor, groupware, datawarehouse.

15 – Trabalho Orientado de Campo – 100 horas (orientação – 20 h - , pesquisa de campo – 80 h -)

Elaboração de um relatório de consultoria relativo ao estudo individual de uma MPE local.

16 – Além dessas disciplinas obrigatórias, serão oferecidos pelo SEBRA/RR cursos de nivelamento constando de :

negociação e conflito;
contabilidade de micro e pequena empresa.

CARGA HORÁRIA TOTAL**365 HORA / AULA****100 HORA / TRABALHO DE CAMPO ORIENTADO****6. Metodologia**

O aluno assistirá a aulas expositivas, participará de dinâmicas de grupo, laboratórios, seminários e palestras, visitará empresas, e apresentará, no final do curso, um relatório de trabalho de campo.

7. Corpo Docente Preliminar e Curriculum Vitae sumário**ANTÔNIO JORGE CUNHA CAMPOS**

Graduado em Administração de Empresas pela FES/UA, Especialista em Engenharia de Produção UA, Mestre em Administração pela UFSC.

CARLOS ALBERTO M. CIRINO

Mestre em Sociologia pela UFC, professor do CCSG/UFRR, professor do Curso de Especialização em Metodologia de Pesquisa.

FERNANDO SERRA

Mestre em Metalurgia pela PUC – Rio, Pós-Graduado em Administração pela FGV/RJ, Professor das Faculdades Integradas Cândido Mendes – Ipanema.

GELSO PEDROSI FILHO

Graduado em Administração de Empresas. Mestre em Administração pela Universidade de Kiel – Alemanha – Mestrando em Ecoauditoria e Planejamento Empresarial do Meio Ambiente. Assessor Parlamentar da Assembléia Legislativa do Estado de Roraima.

GERALDO VIEIRA DA COSTA

Graduado em Engenharia Civil pela FT/UA, Graduado em Administração pela FES/UA, Especialista em Administração de Recursos Humanos pela UA, Mestre em Administração pela UFSC.

GIANE MARIA PORTO AGUIAR

Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ, Professora da Universidade Federal de Roraima.

GLORIA SOUTO MAIOR

Bacharel em Psicologia – CEUB. Especializada em Metodologia de Ensino CEUB – Brasília, Especialista em Administração de Recursos Humanos, Fundação Universidade do Amazonas, conclusão prevista 4/2000. Mestre em Educação pela Université Libre de Bruxelles.

JUSSARA ROCHA DE SONIS

Graduada em Administração de Empresas, UFPb, Especialista e Mestre em Recursos Humanos pela Universidade Nacional Experimental de Guayana – Venezuela -, Professora de Administração do CECAJ/UFRR.

LUIZA MARIA BESSA REBELO

Graduada em Administração pela FES/UA, Especialista em Administração de Recursos Humanos pela UA, Mestre em Administração pela EBAP/FGV

RODEMARCK DE CASTELO BRANCO

Graduado em Economia pela FES/UA, Especialista em Consultoria Empresarial pela UNICAMP, Mestre em Economia e Gestão de Empresas pela Universidade de Barcelona

SATURNINO FERREIRA

Graduado em Administração de Empresas pelo Instituto Gay-Lussac de Ensino Superior do RJ, Mestre em Administração pela Universidade Fluminense – Professor do Departamento de Administração do CECAJ/UFRR

8. Coordenação

A coordenação do curso será dividida e exercida conjuntamente, de modo complementar, pela UFRR e pela ATUAL, com apoio logístico do SEBRAE RR, cada qual com as seguintes atribuições :

À UFRR caberá indicar um coordenador, com titulação mínima de especialista, o qual, além de fiscalizar o cumprimento das exigências legais aplicáveis aos cursos de especialização “lato sensu” tal como preceituam as resoluções 086/94 e 03/95 do CEPE/UFRR e CES n. 03 de 5 de outubro de 1999., exercerá a supervisão didática do curso, tendo as atribuições seguintes:

- a) Acompanhar, no âmbito do curso, a observância do regime escolar
- b) Compor a banca de seleção de candidatos
- c) Aprovar, ouvidos os autores intelectuais do curso – ATUAL Consultoria e treinamento e SEBRAE - RR -, aproveitamento de estudos obtidos em outros cursos de pós graduação
- d) Compor a banca examinadora de trabalho de campo
- e) Divulgar no uso de suas atribuições legais os resultados obtidos pelos alunos;
- f) Emitir, registrar e entregar, no final do curso, os diplomas e certificados, aos alunos que concluíram com êxito o curso
- g) Autorizar o uso de sua biblioteca aos participantes do curso

À ATUAL Consultoria e Treinamento caberá, através de seu coordenador, aplicar os procedimentos administrativos e executivos necessários para o êxito das atividades acadêmicas tais como :

- a) Contratar e remunerar o corpo docente;
- b) Coordenar a vinda de professores de outros estados;
- c) Participar com um representante, escolhido dentro de seu corpo discente, da banca de seleção dos candidatos;
- d) Matricular os alunos aprovados na seleção
- e) Receber as mensalidades
- f) Remunerar a chancela da UFRR
- g) Determinar e zelar pelo cumprimento do cronograma aprovado.
- h) Atender aos alunos dando-lhes as informações pertinentes ao curso.
- i) Entregar aos alunos o material didático, apostilhas, fichários, etc.
- j) Divulgar as notas das avaliações dos professores
- k) De modo geral, resolver os assuntos administrativos, técnicos e logísticos, necessários para o bom funcionamento do curso, providenciando e coordenando as ações necessárias para tal fim.

Ao SEBRAE – RR, na qualidade de mentor intelectual do curso, patrocinador do evento e seu cliente principal caberá:

- a) Participar da banca de seleção;

- b) Arcar com as despesas relativas à passagens aéreas e estadia dos professores vindos de outros estados;
- c) Fornecer aos participantes um coffee break nos intervalos das aulas;
- d) Fornecer aos participantes um fichário;
- e) Reproduzir o material didático;
- f) Promover o evento na mídia;
- g) Autorizar o uso de sua biblioteca aos participantes;
- h) Empréstimo ao curso equipamentos didáticos, flip chart, retro projetor, data show, etc.;
- i) Selecionar as empresas que serão objeto do trabalho de campo
- j) Empréstimo suas dependências para a realização do curso.

9. Critérios de Seleção

A seleção dos candidatos será feita por uma comissão composta pelo coordenador da UFRR, um representante do SEBRAE/RR, e um professor da ATUAL. Para ser admitido no curso o candidato deverá :

- a) ser portador de diploma de graduação reconhecido pelo MEC
- b) submeter-se a uma prova escrita e a uma entrevista, ambas destinadas a avaliar as habilidades de :
 - negociação;
 - comunicação;
 - empatia;
 - comportamento empreendedor;
 - dinamismo;
 - interesse genuíno pelo desenvolvimento das pessoas;
 - relacionamento interpessoal e,
 - ética.

10. Critérios de Avaliação

A aprovação do aluno em cada disciplina dar-se-á considerando, conjuntamente, a avaliação do aproveitamento e a verificação da assiduidade. O aluno será avaliado em cada disciplina com notas de 0 a 10, sendo considerado aprovado o aluno que obtiver no mínimo a média 07 (sete) em cada módulo .

Alem da aprovação nas disciplinas, o aluno apresentará um Trabalho de Conclusão de Curso , que será realizado através de um estudo de caso de uma pequena ou micro empresa do Estado de Roraima, apresentado na forma de um relatório técnico; este trabalho será avaliado por uma banca composta pelo representante da Universidade Federal de Roraima - Coordenador de Curso - , e por dois professores da ATUAL.

Para fazer jus ao certificado de conclusão o aluno deverá:

- a) Freqüentar, no mínimo, 85% de cada atividades programadas;
- b) Obter no mínimo média 07 em cada disciplina;
- c) Não ter sido reprovado duas vezes em uma mesma disciplina;
- d) não ter sido reprovado uma vez em três disciplinas distintas;

10. Normas Internas do Curso

- O atraso máximo permitido às sessões será de 15 minutos, após os quais a lista de presença será recolhida;
- O critério de avaliação específico de cada disciplina, bem como os prazos de entrega de trabalhos, serão acertados no início de cada modulo entre as coordenações e o professor responsável pela disciplina, ficando exclusivamente a cargo do professor responsável a avaliação. O prazo máximo concedido aos professores para avaliação dos alunos após cada modulo e entrega das notas à coordenação da Atual será de três semanas a contar do dia subsequente ao termino do modulo.
- Caberá ao aluno recurso junto à coordenação da Atual, a qual, ouvidas as partes interessadas, julgará a procedência do recurso.
- As questões omissas serão resolvidas, caso a caso e segundo as atribuições, pelas respectivas coordenações, em conformidade com as resoluções 086/94 e 03/95 do CEPE/UFRR e CES n. 03 de 5 de outubro de 1999.

11. Local do Curso

As aulas expositivas, seminários, dinâmicas de grupo e palestras serão ministradas em instalações físicas do SEBRAE-RR – salas de treinamento e auditório –.

As atividades administrativas serão realizadas nas dependências da ATUAL em Boa Vista

As atividades de campo serão realizadas em MPes do Estado de Roraima.

**CRONOGRAMA DE DATAS E HORÁRIO
I ESPECIALIZAÇÃO FORMAÇÃO DE CONSULTORES**

Data	Dia	Hora	Módulo	Professor
	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Comp. Humano Org .	Gloria Souto Maior
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Comp. Humano Org .	Gloria Souto Maior
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Comp. Humano Org .	Gloria Souto Maior
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Comp. Humano Org .	Gloria Souto Maior
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Comp. Humano Org .	Gloria Souto Maior
	Sábado	08:00 às 12:30	Comp. Humano Org .	Gloria Souto Maior
		30 horas-aula		

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Comp.Humano Org.	Gloria Souto Maior
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Comp.Humano Org.	Gloria Souto Maior
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Comp.Humano Org.	Gloria Souto Maior
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Conjuntura Econômica	Saturnino Ferreira
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Conjuntura Econômica	Saturnino Ferreira
	Sábado	08:00 às 12:30	Conjuntura Econômica	Saturnino Ferreira
		30 horas-aula		

			Semana de Aula Reserva	
--	--	--	-------------------------------	--

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Desenvol. Consultores	Gelso Pedrosi Filho
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Desenvol. Consultores	Gelso Pedrosi Filho
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Desenvol. Consultores	Gelso Pedrosi Filho
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Desenvol. Consultores	Gelso Pedrosi Filho
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Desenvol. Consultores	Gelso Pedrosi Filho
	Sábado	08:00 às 12:30	Desenvol. Consultores	Gelso Pedrosi Filho
		30 horas-aula		

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Teoria de Negócios	Rodemarck de C. Branco
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Teoria de Negócios	Rodemarck de C. Branco
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Teoria de Negócios	Rodemarck de C. Branco
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Met. de Pesquisa	Carlos Alberto M. Cirino
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Met. de Pesquisa	Carlos Alberto M. Cirino
	Sábado	08:00 às 12:30	Met. de Pesquisa	Carlos Alberto M. Cirino
		30 horas-aula		

			Semana de Aula Reserva	
	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Proc. Estratégico Org.	Geraldo Vieira da Costa
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Proc. Estratégico Org.	Geraldo Vieira da Costa
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Proc. Estratégico Org.	Geraldo Vieira da Costa
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Proc. Estratégico Org.	Geraldo Vieira da Costa
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Proc. Estratégico Org.	Geraldo Vieira da Costa
	Sábado	08:00 às 12:30	Proc. Estratégico Org.	Geraldo Vieira da Costa
		30 horas-aula		

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Desenv. Habilidades	Maria Luiza Bessa Rebelo
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Desenv. Habilidades	Maria Luiza Bessa Rebelo
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Desenv. Habilidades	Maria Luiza Bessa Rebelo
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Desenv. Habilidades	Maria Luiza Bessa Rebelo
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Desenv. Habilidades	Maria Luiza Bessa Rebelo
	Sábado	08:00 às 12:30	Desenv. Habilidades	Maria Luiza Bessa Rebelo
		30 horas-aula		

			Semana Aula Reserva	
--	--	--	---------------------	--

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Marketing	Jussara Sonis
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Marketing	Jussara Sonis
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Marketing	Jussara Sonis
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Marketing	Jussara Sonis
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Marketing	Jussara Sonis
	Sábado	08:00 às 12:30	Marketing	Jussara Sonis

30 horas-aula

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Gestão Financeira	Giane Porto Aguiar
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Gestão Financeira	Giane Porto Aguiar
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Gestão Financeira	Giane Porto Aguiar
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Gestão Financeira	Giane Porto Aguiar
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Gestão Financeira	Giane Porto Aguiar
	Sábado	08:00 às 12:30	Gestão Financeira	Giane Porto Aguiar

30 horas-aula

			Semana de Aula Reserva	
--	--	--	------------------------	--

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Engenharia de Produção	Gelso Pedrosi Filho
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Engenharia de Produção	Gelso Pedrosi Filho
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Engenharia de Produção	Gelso Pedrosi Filho
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Engenharia de Produção	Gelso Pedrosi Filho
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Engenharia de Produção	Gelso Pedrosi Filho
	Sábado	08:00 às 12:30	Engenharia de Produção	Gelso Pedrosi Filho

30 horas-aula

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Pesquisa de Mercado	Jussara Sonis
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Pesquisa de Mercado	Jussara Sonis
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Pesquisa de Mercado	Jussara Sonis
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Pesquisa de Mercado	Jussara Sonis
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Pesquisa de Mercado	Jussara Sonis
	Sábado	08:00 às 12:30	Pesquisa de Mercado	Jussara Sonis

30 horas-aula

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Sistema de Infom Ger.	Saturnino Ferreira
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Sistema de Infom Ger.	Saturnino Ferreira
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Sistema de Infom Ger.	Saturnino Ferreira
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Sistema e Nor. Qualid .	Fernando Serra
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Sistema e Nor. Qualid .	Fernando Serra
	Sábado	08:00 às 18:30	Sistema e Nor. Qualid .	Fernando Serra

35 horas-aula

	Segunda-feira	18:00 às 22:40	Gestão de Projetos	Antonio Jorge C. Campos
	Terça-feira	18:00 às 22:40	Gestão de Projetos	Antonio Jorge C. Campos
	Quarta-feira	18:00 às 22:40	Gestão de Projetos	Antonio Jorge C. Campos
	Quinta-feira	18:00 às 22:40	Gestão de Projetos	Antonio Jorge C. Campos
	Sexta-feira	18:00 às 22:40	Gestão de Projetos	Antonio Jorge C. Campos
	Sábado	08:00 às 12:30	Gestão de Projetos	Antonio Jorge C. Campos

30 horas-aula

			Semana de Aula Reserva	
--	--	--	------------------------	--

**Apresentação dos Trabalhos de Conclusão de Curso
Formatura**

Planilha de custo "Curso de Especialização em Formação de Consultores de Micro e Pequenas Empresas"

Início do Curso
Término do Curso
Duração

11 meses

	Valor Unitário R\$	Quant. h-a	Valor Total	Descrição do Cálculo
1 - Despesas Atual				
1.1 - Administração Atual	R\$52,90	465	R\$ 24.598,50	Elaboração do Projeto, Despesas Administrativas, Resultado Financeiro
2 - Despesas Operacionais				
2.1 - Honorários Docentes	R\$ 60,00	20	R\$ 1.200,00	Valor Hora-aula Professor Rio de Janeiro
	R\$ 60,00	225	R\$ 13.500,00	Valor Hora-aula Professores Boa Vista
	R\$ 60,00	120	R\$ 7.200,00	Valor Hora-aula Professores da Universidade do Amazonas
2.2 - Honorários Coordenações	R\$17,15	465	R\$ 7.975,00	Valor a ser pago ao Coordenador de Curso da Atual
	R\$17,15	145	R\$2.486,75	Valor a ser pago ao Coordenador de Curso UFRR
2.3 - Honorários Orientadores	R\$ 35,00	100	R\$ 3.500,00	Valor de 05 Orientadores sendo 20 Horas-aula para cada grupo
sub total 1			R\$ 60.460,25	
3 - Chancela da UFRR				
10% do subtotal 1			R\$6.046,02	O valor da chancela será revertido em equipamentos: datashow, painel visual e notebook.
sub total 2			R\$ 6.046,02	
TOTAL GERAL			R\$ 66.506,27	

A origem da receita será proveniente da venda de 40 vagas, sendo 20 consultores Internos SEBRAE e 20 para o público em geral
Obs.: três vagas serão destinadas a UFRR no valor individual de R\$ 150,00 (Cento e cinquenta reais) mensais, pago pelo Participante, sendo o valor restante de R\$ 130,00 subsidiado pelo curso