

Conexão FGV		
Introdução ao curso, ambientação à plataforma e adaptação à metodologia, <i>network</i> e preparação para o ARGo		de 15/03/21 a 19/03/21
Webcast de Apresentação do Curso¹ Evento ao vivo de Apresentação do Curso e metodologia.		17/03/21 das 19h às 21h
Workshop - Liderança e <i>Soft Skills</i>	(4h/a on-line)	20/03/21 das 09h às 13h
ARGo – Alternate Reality Goals	(24h/a on-line)	de 22/03/21 a 16/04/21

Encontros com o Coordenador Acadêmico²		
Primeiro Encontro Evento ao vivo de boas vindas do Coordenador, apresentação acadêmica do curso e palestra inaugural		a definir das 19h às 20h30
Segundo Encontro Evento ao vivo de conversa com palestra sobre perspectivas do mercado na atuação do especialista da área.		a definir das 19h às 20h30
Terceiro Encontro Evento ao vivo de conversa com palestra sobre perspectivas do mercado na atuação do especialista da área.		a definir das 19h às 20h30

Cronograma do Curso		
Disciplina a distância 1	24h/aula	
Gestão de Pessoas		de 19/04/21 a 28/05/21
Disciplina a distância 2	24h/aula	
Marketing		de 19/04/21 a 28/05/21
Disciplina a distância 3	24h/aula	
Gestão Estratégica		de 31/05/21 a 09/07/21
Disciplina a distância 4	24h/aula	
Gestão de Projetos		de 31/05/21 a 09/07/21
Disciplina a distância 5	24h/aula	
Aspectos Legais nas Relações de Consumo		de 12/07/21 a 20/08/21
Disciplina a distância 6	24h/aula	
Direito Tributário		de 12/07/21 a 20/08/21
Disciplina a distância 7	24h/aula	
Direito Contratual		de 23/08/21 a 01/10/21
Disciplina a distância 8	24h/aula	
Direito Societário: Sociedade LTDA		de 23/08/21 a 01/10/21
Disciplina a distância 9	24h/aula	
Inovação Estratégica		de 04/10/21 a 12/11/21
Disciplina a distância 10	24h/aula	
Negociação e Administração de Conflitos		de 04/10/21 a 12/11/21
Disciplina a distância 11	24h/aula	
Ética e Sustentabilidade		de 15/11/21 a 14/01/22
Disciplina a distância 12	24h/aula	
Compliance		de 15/11/21 a 14/01/22
Recesso de Fim de Ano		de 18/12/21 a 09/01/22
Disciplina a distância 13	24h/aula	
Direito Societário: Sociedade Anônima		de 17/01/22 a 25/02/22
Disciplina a distância 14	24h/aula	
Mediação e Arbitragem		de 17/01/22 a 25/02/22

Recesso de Carnaval		de 26/02/22 a 06/03/22
Disciplina a distância 15	24h/aula	
Direito para Startups		de 07/03/22 a 15/04/22
Disciplina a distância 16	24h/aula	
Novo Código de Processo Civil		de 07/03/22 a 15/04/22

Cronograma da etapa de Avaliação do Curso		
FGV Business Challenge – Disciplina Blended³	24h/aula	
Etapa on-line: etapa on-line: jogo – simulador de estratégia (SDE)		de 18/04/22 a 13/05/22
Etapa presencial: Seminário Presencial de Encerramento ³		14/05/22

Observações:

¹O Webcast de Apresentação do Curso será transmitido ao vivo, na plataforma Zoom. As informações para acesso serão enviadas por *e-mail* e também disponibilizadas na plataforma do curso, o eClass FGV.

²As informações de agendamento serão disponibilizadas na plataforma do curso, o eClass FGV. Fique atento à área de notícias das disciplinas.

³A etapa presencial da disciplina *blended*, o Seminário presencial de Encerramento, é realizado no Polo Presencial selecionado no momento da matrícula. A alteração da localidade do Seminário pode ser solicitada até 60 dias antes do encontro. A ausência na etapa presencial implicará, automaticamente, em reprovação nas 72h/aula da disciplina *blended*. Sua reposição deverá ser realizada como Cumprimento da disciplina (etapa *on-line* e presencial).

MBA EXECUTIVO: GESTÃO E BUSINESS LAW

Ementas e Conteúdo Programático

MBA EXECUTIVO: GESTÃO E BUSINESS LAW

disciplinas	C. H.
disciplina <i>blended</i>: ARGo (<i>Alternate Reality Goal</i>)	24 h/a
ciclo de palestras	-
1. Gestão de Pessoas	24 h/a
2. Marketing	24 h/a
3. Gestão Estratégica	24 h/a
4. Gestão de Projetos	24 h/a
5. Aspectos Legais nas Relações de Consumo	24 h/a
6. Direito Tributário	24 h/a
7. Direito Contratual	24 h/a
8. Direito Societário: Sociedade LTDA	24 h/a
9. Inovação Estratégica	24 h/a
10. Negociação e Administração de Conflitos	24 h/a
11. Ética e Sustentabilidade	24 h/a
12. Compliance	24 h/a
13. Direito Societário: Sociedade Anônima	24 h/a
14. Mediação e Arbitragem	24 h/a
15. Direito para Startups	24 h/a
16. Novo Código de Processo Civil	24 h/a
disciplina <i>blended</i>: FGV Business Challenge	24 h/a

DISCIPLINA	ARGo – <i>Alternate Reality Goal</i>
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Desenvolver competências transversais (liderança, trabalho em equipe, pesquisa, solução de problemas, gestão de carreira, etc.) – soft skills –, favorecendo a transdisciplinaridade e a ampliação do networking entre os alunos dos diferentes cursos de MBA on-line dos Núcleos e das diversas Conveniadas.
EMENTA	O jogo, os personagens, as mecânicas, os mistérios e as narrativas do ARGo tomam por base o mito grego dos Argonautas, que foi transformado em poema épico por Apolônio de Rodes, em 250 a.C. – A Argonáutica. A viagem de Jasão e dos mais de 50 heróis que partiram na nau Argo em busca do velocino de ouro simboliza a luta contra a banalização, em favor da verdade e da racionalidade, por meio da colaboração – valores que se coadunam aos do objetivo específico do jogo.

DISCIPLINA	Gestão de Pessoas
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Discutir as características da sociedade do conhecimento, os modelos de gestão, as mudanças e seus consequentes impactos nas organizações, assim como o papel do líder diante dos desafios atuais.
EMENTA	Caminhos percorridos pelos modelos de gestão e pela gestão de pessoas desde o século XX até os dias de hoje. A importância do elemento humano como fonte de vantagem competitiva sustentável nas organizações. O papel do líder nas organizações. Desafios e competências do líder.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Condicionantes externos e mudanças organizacionais</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Características da sociedade do conhecimento ▪ Mudanças e os seus impactos ▪ Desafios envolvidos em processos de mudança <p>Módulo 2. Tendências da gestão organizacional contemporânea</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valores do modelo industrial de gestão ▪ Práticas tradicionais e a evolução da gestão organizacional ▪ Valores do modelo pós-industrial ▪ Novas relações de trabalho: aspectos críticos e desafios para os gestores <p>Módulo 3. Alinhamento dos interesses corporativos e individuais</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ O desafio de conciliar interesses corporativos e individuais ▪ Diferenças intergeracionais: atitudes e valores ▪ A evolução da área de gestão pessoas: do departamento pessoal ao consultor interno <p>Módulo 4. Liderança: tendências e desafios</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conceitos e papel do líder: abordagens e requisitos de um líder

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Competências gerenciais requeridas: o pipeline da liderança ▪ Desafios da liderança
BIBLIOGRAFIA	<p>BITENCOURT, C. (Org.). Gestão contemporânea de pessoas. São Paulo Bookman, 2010.</p> <p>DAVEL, E., VERGARA, S. C. (Orgs). Gestão com pessoas e subjetividade. São Paulo: Atlas, 2015.</p> <p>HANASHIRO, D. M. M., TEIXEIRA, M. L. M., ZACARELLI, L. M. (Orgs). Gestão do fator humano: uma visão baseada em <i>stakeholders</i>. São Paulo: Saraiva, 2012.</p> <p>LIVERMORE, D. Inteligência cultural: trabalhando em um mundo sem fronteiras. Rio de Janeiro: BestSeller, 2012.</p> <p>SCHEIN, E. Cultura organizacional e liderança. São Paulo: Atlas, 2009.</p>

DISCIPLINA	Marketing
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Abordar a importância do marketing, que deixou de ser associado à divulgação de marcas, produtos e serviços para ser tratado como uma ferramenta estratégica da empresa cuja intenção é manter-se competitiva no mercado.
EMENTA	Apresenta uma proposta criativa e inovadora por abordar a comunicação com o cliente de forma a encantá-lo e convencê-lo a comprar uma marca, um produto ou um serviço.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Fundamentos de marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ introdução ao marketing ▪ escopo de marketing ▪ marketing nas empresas ▪ ambientes de marketing <p>Módulo 2. Identificação do consumidor e posicionamento da empresa no mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ comportamento do consumidor ▪ marketing de relacionamento ▪ segmentação ▪ posicionamento <p>Módulo 3. Marketing estratégico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ o marketing estratégico ▪ estratégias para o mix de marketing ▪ comunicação integrada de marketing <p>Módulo 4. Tecnologia e marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ tecnologia e marketing ▪ avaliação das atividades tecnológicas de marketing
BIBLIOGRAFIA	<p>KOTLER, Philip. Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano. Rio de Janeiro: Campus, 2010.</p> <p>GODIN, Seth. Marketing de permissão: transformando desconhecidos em amigos e amigos em clientes. Rio de Janeiro: Campus, 2000.</p>

	<p>RIES, Al; TROUT, Jack. As 22 leis consagradas de marketing. São Paulo: Makron Books, 1993.</p> <p>TROUT, Jack. Estratégias de marketing. São Paulo: Makron Books, 2001.</p> <p>PORTER, Michael. Estratégia competitiva: técnicas para a análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.</p> <p>FERRELL, O. C.; HARTLINE, D. Estratégia de marketing. São Paulo: Atlas, 2005.</p>
--	--

DISCIPLINA	Gestão Estratégica
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Proporcionar o desenvolvimento e a aplicação de conceitos estratégicos, analisar o ambiente geral e competitivo, identificar tendências, cenários, oportunidades e ameaças. Além disso, elaborar e avaliar a matriz SWOT e também do BSC, aplicar as ferramentas estratégicas, e desenvolver estratégias empresariais e planos de ação.
EMENTA	Analisa, de uma forma dinâmica e aplicada, a maneira como podemos dotar nossas organizações de uma gestão estratégica que lhes possibilite atuar e vencer no ambiente de negócios do século XXI.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Evolução do pensamento estratégico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ o que é estratégia? ▪ as escolas do pensamento estratégico <p>Módulo 2. Administração estratégica e alinhamento</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ administração estratégica e gestão estratégica ▪ governança corporativa <p>Módulo 3. Referenciais estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ referenciais estratégicos e o negócio da organização ▪ elaboração da visão de futuro ▪ missão: propósito de existência da organização ▪ os valores da organização ▪ as políticas da organização <p>Módulo 4. Análise do ambiente externo</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ o que são cenários? ▪ análise do ambiente geral ▪ estudo de cenários ▪ análise da indústria ▪ a estrutura e as críticas do modelo das 5 forças competitivas <p>Módulo 5. Análise do ambiente interno</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ o quadro geral da análise do ambiente interno ▪ recursos, capacidades e competências essenciais ▪ diagnóstico das forças e fraquezas, matriz swot e avaliação estratégica <p>Módulo 6. A formulação da estratégia competitiva</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ matriz de Ansoff

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ o modelo Porter das estratégias genéricas de competição ▪ o posicionamento estratégico ▪ a abordagem da disciplina dos líderes de mercado ▪ a cadeia de valor ▪ sistema de atividades ▪ a estratégia do oceano azul ▪ Canvas ▪ estratégia de plataforma <p>Módulo 7. Objetivos estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ definição, conteúdo e implementação dos objetivos ▪ desdobramentos e priorização dos objetivos – plano de ação <p>Módulo 8. O balanced scorecard (BSC)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ conceito do modelo ▪ as perspectivas do balanced scorecard ▪ a construção do balanced scorecard
BIBLIOGRAFIA	<p>LOBATO, David Menezes et al. Gestão Estratégica. 1. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2012.</p> <p>ANSOFF, Igor. A nova estratégia empresarial. São Paulo: Atlas, 2001.</p> <p>GHEMAWAT, Pankaj. A estratégia e o cenário de negócios. Porto Alegre: Bookman, 2007.</p> <p>HITT, MICHAEL et al. Administração estratégica. São Paulo: Pioneira, 2007.</p> <p>KIM, Chan; MAUBORGNE, Renée. A Estratégia do Oceano Azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.</p> <p>PORTER, Michel. Estratégia Competitiva – Técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus, 2005.</p> <p>RUMELT, Richard. Estratégia Boa, Estratégia Ruim. Rio de Janeiro. Elsevier. 2011.</p> <p>WHITTINGTON, Richard et al. Fundamentos de Estratégia. Porto Alegre: Bookman Editora, 2009.</p>

DISCIPLINA	Gestão de Projetos
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Proporcionar o entendimento da relação íntima entre a estratégia das organizações e os projetos. Além disso, compreender e relacionar os processos de planejamento, execução, monitoramento e controle de projetos. Por fim, conhecer as 10 áreas de conhecimento, segundo o PMBOK, e as metodologias de gerência de projetos, identificando as competências para um bom gestor.
EMENTA	Desenvolve a competência técnica de traduzir as tendências do macroambiente em possíveis estratégias e projetos.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Conceitos e características dos projetos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ histórico e evolução do gerenciamento de projetos ▪ conceito e definição de projeto

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ diferenças e semelhanças entre projetos e trabalhos operacionais ▪ tripla restrição ▪ projeto, programa e portfólio de projetos ▪ gerenciamento de projetos ▪ fatores críticos de sucesso <p>Módulo 2. Negociação: aspectos relacionais</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ processo de planejamento estratégico de uma organização ▪ relacionamento entre programas, objetivos estratégicos e metas <p>Módulo 3. Processos de gerenciamento e ciclo de vida de projetos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ processos de gerenciamento de projetos ▪ diferença entre fase e grupo de processos <p>Módulo 4. Áreas de conhecimento de gerenciamento de projetos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ áreas do conhecimento ▪ termo de abertura e plano de gerenciamento do projeto ▪ linha de base e controle de mudanças <p>Módulo 5. Estruturas organizacionais e escritórios de gerenciamento de projetos (PMOS)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ as diversas formas de estrutura organizacional ▪ estruturas para organização dos projetos ▪ <i>project management office</i> (PMO) ou escritório de projeto <p>Módulo 6. Outros padrões e a competência necessária para gerenciamento de projetos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ PRINCE2, ICB, ISO 21.500 e PMCD framework ▪ metodologias ágeis ▪ habilidades e competências
BIBLIOGRAFIA	<p>PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. Project Management Body of Knowledge (PMBOK) 6th ed. Newton Square: Project Management Institute, 2017.</p> <p>VALLE, A.; SOARES, C.A.; FINOCCHIO, J.; SILVA, L. Fundamentos do Gerenciamento de Projetos - 4a edição. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2017.</p> <p>BARCAUI, André. Gerente também é Gente: Um Romance sobre Gerência de Projetos. Rio de Janeiro. Ed Brasport, 2006.</p> <p>MEREDITH, Jack R, MANTEL, Samuel J. Administração de Projetos. Rio de Janeiro, LTC, 4ª edição, 2003.</p>

DISCIPLINA	Aspectos Legais das Relações de Consumo
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Identificar os princípios básicos da defesa do consumidor no Brasil assim como os direitos, os deveres e as principais responsabilidades em uma relação de consumo.
EMENTA	Apresenta uma relação de consumo mais harmônica, capaz de orientar sistemas de não judicialização, desjudicialização ou melhor judicialização mediante negócios

	<p>mais perenes e sustentáveis, respeitados os limites e o correto manejo das regras descritas na Lei nº 8.078/90, o conhecido Código de Defesa do Consumidor.</p>
<p>PROGRAMA</p>	<p>Módulo 1. Relações de consumo e direitos básicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ história da defesa do consumidor no Brasil; ▪ relações de consumo: conceitos de consumidor e fornecedor; ▪ direitos e deveres básicos, garantia de produtos e serviços e ▪ prazos de reclamação e práticas abusivas. <p>Módulo 2. Sociedade da informação e proteção contratual</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ sociedade da informação e defesa do consumidor; ▪ publicidade abusiva e contratos de consumo; ▪ cobrança de dívidas e direito de arrependimento, e ▪ bancos de dados e cadastros. <p>Módulo 3. Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC) e tutela administrativa</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ CDC como base de criação de normas reguladoras nas empresas; ▪ sanções administrativas; ▪ Decreto nº 2.181/97 e processo administrativo, e ▪ canais de reclamação. <p>Módulo 4. Responsabilidade civil na defesa do consumidor</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ responsabilidade pelo fato e vício do produto; ▪ direito individual, direito coletivo e direito difuso; ▪ defesa do consumidor em juízo e ▪ Enajud e tendências dos tribunais.
<p>BIBLIOGRAFIA</p>	<p>FILOMENO, Jose Geraldo Brito. <i>Manual de Direitos do Consumidor</i>. 14. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2016.</p> <p>GARCIA, Leonardo. <i>Código de Defesa do Consumidor comentado artigo por artigo</i>. 13 ed. Salvador: Editora Juspodivm, 2017.</p> <p>LISBOA, Roberto Senise. <i>Responsabilidade civil nas relações de consumo</i>. 3. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2012</p> <p>MARQUES, Claudia Lima. <i>Contratos no Código de Defesa do Consumidor</i>. 8. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.</p> <p>MIRAGEM, Bruno. <i>Curso de Direito do Consumidor</i>. 6. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.</p> <p>NUNES, Rizzatto. <i>Curso de Direito do Consumidor</i>. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2015.</p> <p>PAESANI, Liliana Minardi (org.). <i>O Direito na Sociedade da Informação</i>. v. 3. São Paulo: Atlas, 2012.</p>

DISCIPLINA	Direito Tributário
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Apresentar a mediação e a arbitragem e discutir temas profundos a elas relacionados. Discutir as inovações trazidas pelas novas leis publicadas e a sua interface com o Poder Judiciário.
EMENTA	Aborda a utilização da mediação e da arbitragem na esfera do Poder Judiciário e de forma extrajudicial.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Tributos e espécies tributárias</p> <ul style="list-style-type: none">▪ impostos;▪ taxas;▪ contribuições de melhoria e▪ contribuições especiais. <p>Módulo 2. Limitações constitucionais ao poder de tributar</p> <ul style="list-style-type: none">▪ princípios e▪ imunidades. <p>Módulo 3. Obrigação tributária</p> <ul style="list-style-type: none">▪ obrigação tributária;▪ responsabilidade tributária e▪ denúncia espontânea. <p>Módulo 4. Crédito tributário</p> <ul style="list-style-type: none">▪ lançamento tributário;▪ causas de suspensão da exigibilidade do crédito tributário;▪ causas de extinção do crédito tributário;▪ causas de exclusão do crédito tributário e▪ garantias e privilégios do crédito tributário.
BIBLIOGRAFIA	<p>ALEXANDRE, Ricardo. <i>Direito tributário esquematizado</i>. São Paulo: Método, 2007.</p> <p>AMARO, Luciano. <i>Direito Tributário Brasileiro</i>. 17. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.</p> <p>CARVALHO, Paulo de Barros. <i>Curso de Direito Tributário</i>. 22. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.</p> <p>COELHO, Sacha Calmon Navarro. <i>Curso de Direito Tributário brasileiro</i>. 9. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2006.</p> <p>TORRES, Ricardo Lobo. <i>Tratado de Direito Constitucional Financeiro e Tributário: os direitos humanos e a tributação – imunidades e isonomia</i>. v. 3. Rio de Janeiro: Renovar, 2000. p. 21-22.</p>

DISCIPLINA	Direito Contratual
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Apresentar o instituto do contrato, tendo como premissa que o desenvolvimento da atividade econômica empresarial tem no contrato um instrumento indispensável para a concretização dos seus objetivos.
EMENTA	Trata dos conceitos básicos de Direito Contratual, evidenciando a importância do contrato no desenvolvimento das relações sociais e econômicas.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Fundamentos do Direito Contratual</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ negócio denominado contrato; ▪ autonomia privada; ▪ limites da liberdade contratual; ▪ função social do contrato e ▪ boa-fé objetiva. <p>Módulo 2. Negociação e formação do contrato</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ processo contratual; ▪ fase pré-contratual; ▪ formação massificada dos contratos; ▪ contrato preliminar ou pré-contrato; ▪ conteúdo do contrato e ▪ contratos eletrônicos. <p>Módulo 3. Gestão e desenvolvimento do contrato</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ fase contratual; ▪ eficácia do contrato em relação a terceiros; ▪ desequilíbrio econômico do contrato e ▪ inadimplemento contratual. <p>Módulo 4. Extinção do contrato</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ fim da relação contratual; ▪ distrato; ▪ cláusulas resolutivas; ▪ princípio da conservação do contrato e ▪ fase pós-contratual.
BIBLIOGRAFIA	<p>FORGIONI, Paula. <i>Contratos empresariais: teoria geral e aplicação</i>. 2. ed. São Paulo: RT, 2016.</p> <p>SCHREIBER, Anderson. <i>Proibição ao comportamento contraditório</i>. Rio de Janeiro: Renovar, 2017.</p> <p>SCHVARTZMAN, Felipe. <i>Desconto de pontualidade e cláusula penal: como o direito das obrigações pode promover a adimplência?</i> Revista Brasileira de Direito Civil (RBDCivil), Belo Horizonte, v. 14, p. 229-244, out./dez. 2017.</p> <p>THEODORO NETO, Humberto. <i>Efeitos externos do contrato</i>. Rio de Janeiro: Forense, 2007.</p>

DISCIPLINA	Direito societário: Sociedade Ltda.
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Analisar os conceitos, o alcance e os efeitos jurídicos relacionados ao instituto da empresa e as espécies de sociedade previstas no Código Civil de 2002.
EMENTA	Trata da exploração da atividade empresarial por sociedades no seu modelo mais amplamente utilizado no Brasil: o de sociedade limitada.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Ato de empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ato de empresa; ▪ empresa; ▪ empresário; ▪ Eireli e ▪ estabelecimento empresarial. <p>Módulo 2. Sociedades</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ sociedades; ▪ classificação das sociedades; ▪ desconsideração da personalidade jurídica; ▪ modelos societários e ▪ sociedade simples. <p>Módulo 3. Sociedade limitada</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ sociedade limitada; ▪ constituição; ▪ capital social e ▪ cotas. <p>Módulo 4. Administração da sociedade limitada</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ administração da sociedade limitada; ▪ equilíbrio interno de poder; ▪ entrada e saída de sócios e ▪ Conselho Fiscal.
BIBLIOGRAFIA	<p>CAMPINHO, Sérgio. <i>Curso de Direito Comercial: sociedade anônima</i>. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.</p> <p>COELHO, Fábio Ulhoa. <i>Curso de Direito Comercial: direito de empresa</i>. 19. ed. v. 2. São Paulo: Saraiva, 2015.</p> <p>COMPARATO, Fábio Konder; SALOMÃO FILHO, Calixto. <i>O poder de controle na sociedade anônima</i>. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.</p> <p>EIZIRIK, Nelson. <i>A Lei das S/A comentada</i>. 3 v. São Paulo: Quartier Latin, 2011.</p> <p>MENDONÇA, Saulo Bichara; BARRETO, Ana Carolina Carvalho. A integralidade de capital social com bens imóveis e inexistência de escritura pública. In: GAMA, Guilherme Calmon Nogueira da; OLIVEIRA, Carla Fernandes (Orgs.). <i>Direito Imobiliário, Notarial e Registral: perspectivas contemporâneas</i>. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017. p. 217.</p> <p>NUNES JR., Vidal Serrano et al. (Coords.). <i>Enciclopédia jurídica da PUCSP, tomo II: Direito Administrativo e Constitucional</i>. São Paulo: PUCSP, 2017. Disponível em:</p>

	<p><https://enciclopediajuridica.pucsp.br/pdfs/parcerias-publico-privadas:-conceito_58edc5f4e8602.pdf>. Acesso em: ago. 2018.</p>
DISCIPLINA	Inovação Estratégica
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	<p>Esta disciplina tem por objetivos capacitar o participante a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Liderar um processo de inovação na organização, vencendo as barreiras culturais, desenvolvendo a própria criatividade e a de seus colaboradores. ▪ Utilizar técnicas de inovação que irão tornar o processo de inovação mais viável. ▪ Despertar o espírito criativo, visionário e inovador, de forma a permitir a transformação da realidade na qual se insere.
EMENTA	<p>Importância da inovação. Custo de não inovar. Obstáculos à inovação. O DNA do inovador: desenvolvendo a confiança criativa. Como inovar. Fases do processo de inovação. “Jobs to be done” (JBTD). <i>Solution Storm</i>. Modelo de Negócio Canvas. Liderando para inovação em uma era de incerteza.</p>
PROGRAMA	<p>Módulo 1. A importância da inovação</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gerenciando incertezas no mundo contemporâneo ▪ A importância de inovar ▪ Dificuldades para inovar <p>Módulo 2. O DNA do inovador</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ O modelo de geração de ideias ▪ Fatores de equilíbrio em inovações ▪ Portfólio de inovação <p>Módulo 3. Ferramentas de inovação</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compreendendo as resistências à inovação e como vencê-las ▪ Ativadores da inovação ▪ Inovação: um processo em duas fronteiras ▪ Fronteira da inovação ▪ Demonstrando a viabilidade ▪ Modelo Canvas <p>Módulo 4. Inovação estratégica</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mindset para inovação ▪ Atitudes de um líder inovador
BIBLIOGRAFIA	<p>KELLEY, T.; KELLEY, D. Confiança criativa: libere sua criatividade e implemente suas ideias. São Paulo: HSM do Brasil, 2014.</p> <p>OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business model generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.</p> <p>OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; BERNARDA, G.; SMITH, A. Value proposition design: como construir propostas de valor inovadoras. São Paulo: HSM do Brasil, 2014.</p>

DISCIPLINA	Negociação e Administração de Conflitos
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	<p>Ao longo da disciplina, espera-se que o participante se capacite a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Articular os relacionamentos necessários no decorrer do processo de negociação aos resultados desejados pela organização. ▪ Conhecer os aspectos relacionais e o software mental. ▪ Compreender e executar todos os aspectos envolvidos em uma negociação. ▪ Perceber a relação entre a teoria e a realidade das negociações.
EMENTA	<p>Conceitos relacionados ao processo de negociação. Aspectos relacionais envolvidos numa negociação. Aspectos substantivos de uma negociação. Aspectos processuais de uma negociação.</p>
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Aspectos conceituais associados ao processo de negociação</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Negociador e negociação ▪ Partes, objetos e conceitos ▪ Relevância da análise quantitativa ▪ Propósito da negociação ▪ Moedas de troca, bases da argumentação e autonomia ▪ Balanço relativo de poder ▪ Alternativas de posicionamento estratégico ▪ MACNA ▪ Síntese: base para atuar de maneira eficaz nas negociações <p>Módulo 2. Negociação: aspectos relacionais</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspectos relacionais ▪ Modelos de estilos e comportamento dos negociadores ▪ Negociação é comunicação ▪ Comportamento ético e confiança ▪ Negociação baseada em princípios, consenso e relacionamento ▪ Tensão e controle emocional ▪ Compreendendo conflitos ▪ Aprender, aprender, aprender... <p>Módulo 3. Negociação: aspectos substantivos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspectos substantivos ▪ A barganha posicional e a ZOPA ▪ ponto de recuo e MACNA ▪ Negociações empresariais ▪ Risco e incerteza ▪ Qualidade e acordo de níveis de serviço <p>Módulo 4. Negociação: aspectos processuais de execução</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Persuasão: estratégia do negociador ▪ Momentos críticos ▪ Preparação para "a mesa" e para "fora da mesa"

BIBLIOGRAFIA	<p>CARVALHAL, E. et al. <i>Negociação e administração de conflitos</i>. 4ª ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2014.</p> <p>DUZERT, Y. et al. <i>Método de negociação</i>. Rio de Janeiro: Atlas, 2009.</p> <p>BAZERMAN, M. <i>Processo decisório</i>. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.</p> <p>STONE, D. et al. <i>Conversas difíceis</i>. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2012.</p> <p>THOMPSON, L. <i>O negociador</i>. 3ª ed. São Paulo: Pearson Prentice, 2009.</p>
--------------	--

DISCIPLINA	Ética e Sustentabilidade
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Sensibilizar os gestores sobre as novas possibilidades no mundo dos negócios. As empresas podem (e devem) ser bem-sucedidas a partir de uma interação mais equilibrada com a sociedade e com o meio ambiente.
EMENTA	Apresenta os tópicos da ética, da responsabilidade social e da sustentabilidade, com os seus conceitos e as suas técnicas.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Ética, moral e valores</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ campo da ética; ▪ pós-modernidade, ética e organizações, e ▪ moral, ética e organizações. ▪ <p>Módulo 2. Responsabilidade social e governança</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ responsabilidade social e cidadania; ▪ modelos e práticas socialmente responsáveis, e ▪ governança corporativa. <p>Módulo 3. Sustentabilidade como vantagem competitiva</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ meio ambiente e organizações; ▪ práticas sustentáveis e ▪ gestão sustentável como filosofia de bons negócios.
BIBLIOGRAFIA	<p>ELKINGTON, John. <i>Sustentabilidade: canibais com garfo e faca</i>. São Paulo: M. Books, 2012.</p> <p>FERREL, O. C. <i>Ética Empresarial: dilemas, tomadas de decisão e casos</i>. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso, 2001.</p> <p>LOVELOCK, James. <i>Gaia: alerta final</i>. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2011.</p> <p>MACÊDO, Ivanildo Izais de et al. <i>Ética e Sustentabilidade</i>. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2015.</p> <p>MARTIN, John D., PETTY, J. William, WALLACE, James S. <i>Value Based Management with Corporate Social Responsibility</i>. England: Second Edition, 2009.</p> <p>PRAHALAD, CK. <i>A riqueza na base da pirâmide: como erradicar a pobreza com lucro</i>. Porto Alegre: Bookman, 2010.</p>

	SOUZA, Amaury e LAMOUNIER, Bolivar. <i>A classe média brasileira: ambições, valores e projeto da sociedade</i> . Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
--	--

DISCIPLINA	<i>Compliance</i>
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Planejar e organizar as equipes de propostas, definindo as responsabilidades e as metas intermediárias e finais. Além disso, elaborar o orçamento e controlar a sua execução, preparando relatórios que destaquem os indicadores e as ações de melhora.
EMENTA	Trata de uma das ferramentas mais usadas pelas empresas que desejam antecipar-se às alterações do macroambiente: o orçamento. Dessa forma, prevê o resultado estimado a partir de cenários, encontrando soluções para os problemas e destacando-se em relação à concorrência.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Origem e evolução histórica do <i>compliance</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ conceito; ▪ SEC, FCPA e UK Bribery Act, e ▪ boa governança. <p>Módulo 2. Sistemas de gestão de <i>compliance</i> e antissuborno</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ política, cultura e pilares do <i>compliance</i>; ▪ código de ética e programas de integridade, e ▪ funções do <i>compliance officer</i> e comprometimento da alta direção. <p>Módulo 3. Normas anticorrupção, antissuborno e <i>compliance</i> público</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ normas anticorrupção e a Lei nº 12.846/13; ▪ <i>compliance</i> público e ▪ <i>compliance</i> criminal, acordo de leniência e <i>compliance</i> fiscal. <p>Módulo 4. <i>Risk assessment</i> e o papel da auditoria e da controladoria</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ auditoria interna e controladoria; ▪ <i>risk assessment</i>, análise e controle de riscos, e ▪ missão e valores da auditoria interna.
BIBLIOGRAFIA	<p>BLOK, Marcella. <i>Compliance e governança corporativa: atualizado de acordo com a Lei Anticorrupção Brasileira (Lei nº 12.846) e o Decreto-Lei nº 8.421/15</i>. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2017.</p> <p>CARNEIRO, Claudio. <i>Compliance pública na administração pública: uma necessidade para o Brasil</i>. <i>Revista de Direito da Faculdade Guanambi</i>. v. 3, n. 1, 2016.</p> <p>CARNEIRO, Claudio. <i>Compliance tributário</i>. Disponível em: <http://ibcompliance.com.br/index.php/2016/09/22/compliance-tributario>. Acesso em: out. 2018.</p> <p>DUBOIS, Richard. <i>Inovações na gestão pública</i>. Saint Paul Editora: São Paulo, 2012.</p> <p>MAFFEI, José Luiz. <i>Curso de auditoria: introdução à auditoria de acordo com as normas internacionais e melhores práticas</i>. São Paulo: Saraiva, 2015.</p> <p>MENDES, Francisco Schertel; CARVALHO, Vinícius Marques de. <i>Compliance: concorrência e combate à corrupção</i>. São Paulo: Trevisan Editora, 2017.</p>

	<p>MOELLER, R. Robert. <i>Coso enterprise risk management: establishing effective governance, risk, and compliance processes</i>. 2. ed. Nova Jersey: Wiley Corporate F&A, 2011.</p> <p>MORATO GARCÍA, Rosa. <i>Incumplimiento de los códigos de conducta y potestad disciplinaria de empresario</i>. Madrid: La Ley, 2011.</p> <p>RIBEIRO, Osni Moura; COELHO, Juliana Moura Ribeiro. <i>Auditoria fácil</i>. São Paulo: Saraiva, 2015.</p> <p>SEGAL, S. <i>Corporate value of enterprise risk management: the next step in business management</i>. Nova Jersey: Wiley corporate F&A, 2011.</p> <p>SOUZA, Jorge Munhós de; QUEIROZ, Ronaldo Pinheiro de (Orgs.). <i>Lei anticorrupção e temas de compliance</i>. 2. ed. Versão ampl. e atual. Salvador: JusPodivim, 2017.</p>
--	---

DISCIPLINA	Direito Societário: sociedade anônima
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Compreender a existência e o funcionamento da sociedade por ações, segundo a regulamentação da Lei nº 6.404/76.
EMENTA	Trata da constituição de sociedade por ações, abordando o histórico, o conceito e as características do capital social e das companhias de capital aberto e de capital fechado.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Teoria geral da sociedade por ações</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ companhias de capital aberto e de capital fechado; ▪ constituição da companhia por subscrição pública e subscrição privada, e ▪ capital social. <p>Módulo 2. Acionistas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ voto – direito não essencial; ▪ acordo de acionistas e ▪ reembolso, resgate e amortização de ações. <p>Módulo 3. Valores mobiliários</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ações; ▪ outros valores mobiliários e ▪ agente fiduciário debenturista. <p>Módulo 4. Órgãos societários</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ assembleias; ▪ órgãos executivos e ▪ Conselho Fiscal. <p>Módulo 5. Operações societárias</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ transformação e extinção da companhia, e ▪ grupos econômico e societário, e consórcios.
BIBLIOGRAFIA	<p>CAMPINHO, Sérgio. <i>Curso de Direito Comercial: sociedade anônima</i>. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.</p> <p>COELHO, Fábio Ulhoa. <i>Curso de Direito Comercial: direito de empresa</i>. 19. ed. v. 2. São Paulo: Saraiva, 2015.</p>

	<p>COMPARATO, Fábio Konder; SALOMÃO FILHO, Calixto. <i>O poder de controle na sociedade anônima</i>. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2103.</p> <p>EIZIRIK, Nelson. <i>A Lei das S/A comentada</i>. 3 v. São Paulo: Quartier Latin, 2011.</p> <p>MENDONÇA, Saulo Bichara; BARRETO, Ana Carolina Carvalho. A integralidade de capital social com bens imóveis e inexigibilidade de escritura pública. In: GAMA, Guilherme Calmon Nogueira da; OLIVEIRA, Carla Fernandes (Orgs.). <i>Direito Imobiliário, Notarial e Registral: perspectivas contemporâneas</i>. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017. p. 217.</p> <p>NUNES JR., Vidal Serrano <i>et al.</i> (Coords.). <i>Enciclopédia jurídica da PUCSP, tomo II: Direito Administrativo e Constitucional</i>. São Paulo: PUCSP, 2017. Disponível em: <https://enciclopediajuridica.pucsp.br/pdfs/parcerias-publico-privadas:-conceito_58edc5f4e8602.pdf>. Acesso em: ago. 2018.</p>
--	--

DISCIPLINA	Mediação e Arbitragem
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Apresentar a mediação e a arbitragem e discutir temas profundos relacionados a esses temas. Discutir as inovações trazidas pelas novas leis publicadas e a sua interface com o Poder Judiciário.
EMENTA	Aborda a utilização da mediação e da arbitragem na esfera do Poder Judiciário e de forma extrajudicial.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Aspectos gerais da mediação</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ meios adequados de solução de controvérsias no Brasil; ▪ lei sobre mediação no Brasil; ▪ características e vantagens da mediação; ▪ benefícios da mediação; ▪ princípios da mediação; ▪ papel do mediador e ▪ processo de mediação. <p>Módulo 2. Aspectos gerais da arbitragem</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ arbitragem e arbitrabilidade objetiva e subjetiva; ▪ princípios e vantagens da arbitragem e ▪ convenção de arbitragem, panoramas e honorários do árbitro. <p>Módulo 3. Árbitro</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ figura e conduta do árbitro. <p>Módulo 4. Procedimento arbitral</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ instauração da arbitragem e ▪ sentença arbitral. <p>Módulo 5. Questões controversas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ arbitragem na administração pública; ▪ arbitragem nos contratos de adesão e no Direito do Trabalho e ▪ arbitragem e Direito Societário.

BIBLIOGRAFIA	<p>ALMEIDA, Tânia. <i>Caixa de ferramentas em mediação: aportes práticos e teóricos</i>. São Paulo: Dash, 2014.</p> <p>ALVIM, J. E. <i>Comentários à Lei de Arbitragem (Lei nº 9.307, de 23/9/1996)</i>. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2004.</p> <p>BOULLE, Laurence; NESIC, Miryana. <i>Mediation, principles, process, practice</i>. London: Butterworths, 2001.</p> <p>CARMONA, Carlos Alberto. <i>Arbitragem e processo: um comentário à Lei nº 9.307/96</i>. São Paulo: Malheiros, 1998.</p> <p>COOLEY, John W. <i>A advocacia na mediação</i>. Tradução René Loncan. Brasília: UnB, 2001.</p> <p>DOLINGER, Jacob; TIBÚRCIO, Carmem. <i>Direito Internacional Privado: arbitragem comercial internacional</i>. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.</p> <p>GOLDBERG, Stephen B.; SANDER, Frank E. A.; ROGERS, Nancy H.; COLE, Sarah Rudolph. <i>Dispute solution: negotiation, mediation, and other processes</i>. 4. ed. New York: Aspen Publishers, 2003.</p> <p>LIMA, Cláudio Vianna de. <i>Curso de introdução à arbitragem</i>. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 1999.</p> <p>MOORE, Christopher W. <i>O processo de mediação: estratégias práticas para a resolução de conflitos</i>. Tradução Magda França Lopes. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.</p> <p>MUNIZ, Joaquim de Paiva, VERÇOSA, Fabiane, PANTOJA, Fernanda Medina e ALMEIDA, Diogo de Assumpção Rezende de. <i>Arbitragem e mediação: temas controvertidos</i>. Rio de Janeiro: Forense, 2014.</p> <p>MUNIZ, Joaquim de Paiva. <i>Curso básico de Direito Arbitral: teoria e prática</i>. 4 ed. Curitiba: Juruá Editora, 2017.</p> <p>RAU, Alan Scott; SHERMAN, Edward F.; PEPPE, Scott R. <i>Processes of dispute resolution: the role of lawyers</i>. 3. ed. New York: Foundation Press, 2002.</p> <p>REDFERN, Alan; HUNTER, Martin. <i>Law & practice of international commercial arbitration</i>. London: Sweet & Maxwell dump/Student Edition, 2003.</p>
--------------	--

DISCIPLINA	Direito para <i>Startups</i>
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Demonstrar a necessidade de que o empreendedor ou qualquer pessoa que venha a interagir com o ecossistema das <i>startups</i> tenha ao menos familiaridade com os conhecimentos jurídicos necessários para a constituição e gestão de uma <i>startup</i> .
EMENTA	Fornecer um arcabouço jurídico que permite ao empreendedor identificar as decisões mais relevantes do ponto de vista legal durante todo o ciclo de vida da <i>startup</i> , desde a sua ideação até a captação de investimentos.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Ideação de uma <i>startup</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ concepção de uma <i>startup</i>: impactos da tecnologia em modelos tradicionais de negócio e aspectos regulatórios; ▪ concepção de uma <i>startup</i>: avaliação de riscos do modelo de negócios e propriedade intelectual: mecanismos de proteção das inovações.

	<p>Módulo 2. Estruturação da <i>startup</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ formação de equipe; ▪ termos e condições e política de privacidade; ▪ termos e condições e política de privacidade, e ▪ aspectos societários e planejamento tributário. <p>Módulo 3. Acesso a capital e desinvestimento</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ acesso a capital. <i>seed capital</i>; ▪ fontes externas de financiamento e ▪ processo de investimento e desinvestimento.
BIBLIOGRAFIA	<p>BENVENUTTI, Mauricio. <i>Incansáveis: como empreendedores de garagem engolem tradicionais corporações e criam oportunidades transformadoras</i>. São Paulo: Editora Gente, 2016.</p> <p>BLANK, Steve; DORF, Bob. <i>Startup – Manual do empreendedor: o guia passo a passo para construir uma grande empresa</i>. Rio de Janeiro: Editora Altabooks, 2014.</p> <p>GRANT, Adam. <i>Originais</i>. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.</p> <p>RIES, Eric. <i>A startup enxuta</i>. São Paulo: Leya, 2011.</p>

DISCIPLINA	Novo Código de Processo Civil
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Apresentar as principais reformas introduzidas pelo novo Código de Processo Civil a fim de potencializar o sucesso da sua atuação em processos judiciais no âmbito civil, conforme a nova ordem jurídica processual.
EMENTA	Aborda as novas tendências do Direito Processual brasileiro.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Noções introdutórias do novo Código de Processo Civil</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ introdução: escopos do novo CPC; ▪ normas fundamentais do processo civil; ▪ principais alterações nas modalidades de intervenção de terceiros; ▪ poderes do juiz e convenções processuais, e ▪ tutela provisória. <p>Módulo 2. O procedimento comum no novo Código de Processo Civil</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ indeferimento da petição inicial e improcedência liminar do pedido; ▪ audiência de mediação e conciliação; ▪ contestação; ▪ julgamento antecipado do mérito; ▪ provas e ▪ coisa julgada. <p>Módulo 3. Recursos e processos nos tribunais</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ recursos e as suas principais alterações, e ▪ incidente de resolução de demandas repetitivas.

BIBLIOGRAFIA	CÂMARA, Alexandre Freitas. <i>O novo processo civil brasileiro</i> . São Paulo: Atlas, 2018. DIDIER JR, Fredie. <i>Curso de Direito Processual Civil</i> . v. 1 e v. 3. 14. ed. Salvador: JusPODIVM, 2018. GRECO, Leonardo. <i>Instituições de direito processual civil</i> . v. 1 e v. 2. Rio de Janeiro: Forense, 2018.
--------------	---

DISCIPLINA	<i>Business Challenge</i>
CARGA HORÁRIA	24h
OBJETIVOS	Contribuir para desenvolver as seguintes habilidades: capacidade de diagnosticar a influência das mudanças ambientais nos resultados e escolher opções estratégicas mais apropriadas para manter a empresa ajustada às demandas do meio em que atua.
EMENTA	Simula um oligopólio. São de cinco a sete empresas que competem entre si por, aproximadamente, dois anos (oito trimestres), explorando três regiões com um produto inovador. Você e os participantes de sua equipe assumem a direção de uma das empresas na indústria do jogo e irão competir com outras empresas, tomando decisões estratégicas e táticas típicas.
PROGRAMA	<p>Jogo de empresas SDE</p> <ul style="list-style-type: none">▪ dinâmica do jogo▪ constituição da empresa▪ recursos disponíveis▪ como vencer o jogo▪ decisões▪ aprendizagem <p>Modelo do negócio</p> <ul style="list-style-type: none">▪ mercado▪ tecnologia de processo e produto▪ pessoas▪ finanças▪ informações <p>Cadastramento dos alunos nas equipes do Jogo de Negócios SDE</p> <ul style="list-style-type: none">▪ distribuição de senhas provisórias por equipes▪ acesso dos alunos para cadastramento