UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas
Departamento de Administração
Av. Fernando Ferrari, 514 - Campus Universitário - Goiabeiras
CEP. 29075.910 -ES – Brasil- Tel. (27) 3335.2599
E-Mail cursoadm@npd.ufes.br

PROGRAMA

Disciplina: Consultoria Organizacional	**Código: ADM - 02219**
Professor: Sebastião Peixoto da Silva	
Carga Horária:	**60 horas**
Período:	**2001/2**

1 – EMENTA:

A atividade de consultoria: vantagens e limitações. Código de ética. Consultoria interna x consultoria externa. O processo de consultoria organizacional. Seleção de estilos de intervenção. A implantação das atividades de consultoria. Administração da mudança organizacional. A avaliação do grau de eficácia.

2. OBJETIVOS:

- Adquirir conhecimentos teóricos, práticos e críticos sobre Cultura Organizacional;

- Compreender a complexidade do conceito de Cultura Organizacional e suas múltiplas dimensões e formas de abordagens;

- Aplicar os conceitos de Cultura Organizacional às situações organizacionais reais;

- Avaliar a importância do estudo da Cultura Organizacional para sua formação profissional;

- Perseverar na ação de buscar permanente atualização e pensamento crítico no estudo da Cultura Organizacional, atingindo reflexões cada vez mais aprofundadas acerca do assunto.

3 - CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Unidade I – Introdução: A atividade de consultoria

- O que é consultoria. O que é ser consulto**r**;
- O papel do consultor nas Organizações: Agente de Mudanças;
- O que são mudanças**;**
- Como promover as mudanças.

Unidade II – O cliente da consultoria

- O cliente: a razão de ser do consultor.

Unidade III – O Consultor e o Processo de Consultoria Organizacional

- O trabalho do consultor;
- O perfil do consultor: Requisitos, habilidades, competências, capacitações, etc.;
- O consultor generalista e o especialista;
- Os passos da consultoria: o contato, a negociação, o contrato, a execução, a remuneração, a conclusão, a avaliação (o atestado), etc.;
- Erros a serem evitados durante a consultoria.

Unidade IV – Relações consultoria x mercado

- A concorrência formal e a informal;
- Propaganda: por que e como fazer (estratégias, veículos, retornos, etc.);
- Redes de relacionamentos: parcerias, convênios, etc.;
- Ética em consultoria.

4 - METODOLOGIA DE ENSINO:

Aulas expositivas e participativas. Discussões de textos e artigos de periódicos que enfoquem temas da disciplina. Estudos de casos. Trabalhos individuais e em grupo.

5 – METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:

- Aplicação de duas provas contendo questões objetivas e dissertativas, sem consulta, com periodicidade bimestral, valendo seis (6,0) pontos cada uma.

- Avaliação de dois trabalhos bibliográficos/pesquisa de campo/ pesquisa eletrônica, a serem realizados em grupo, sendo um por bimestre, valendo quatro (4,0) pontos cada um.

- A nota do semestre será o resultado das somas das notas das provas, mais as notas dos trabalhos de pesquisa, obtidas em cada bimestre, divididas por dois.

6 – BIBLIOGRAFIA:

6.1. Básica:

Block, Peter**. Consultoria: o desafio da liberdade.** São Paulo: Makron Books, 1991

Holtz, Herman. **Como ser um consultor independente de sucesso**. Rio de Janeiro: Ediouro, 1997

Kubr, M. **Consultoria: um guia para a profissão**. Rio de Janeiro: Guanabara, 1986

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

6.2. Complementar:

Gomes de Matos, Francisco. **Empresa Feliz. São Paulo: Makron Books, SP, 1998**

Lobos, Julio. **Encantando o Cliente**. São Paulo: J.Lobos, 1993.

Zorzi, Elizabeth. **Histórias de Consultor: Confidências sobre executivos e suas fontes de energias**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

Bretas Pereira, Maria J.L. Na cova dos leões. O consultor como facilitador do processo decisório empresarial. São Paulo: Makron Books, 1999.

6.3. Leituras de apoio:

Baltasar, Gracian. A Arte da Prudência, Ed. Martín Claret.

Sun Tzu , A Arte da Guerra,

Maquiavel, O Príncipe. Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro.

Textos selecionados: Revista Exame, HSM Management, etc.