

Reposição 17/05: Questionário de Revisão de Conteúdo

1. Visões da organização

As visões da organização são diferentes formas de enxergar como uma empresa funciona e se posiciona no mercado. Cada visão tem um foco diferente: a visão clássica, por exemplo, foca muito na estrutura interna e no controle; a visão sistêmica já vê a empresa como um conjunto de partes que se conectam e se influenciam; e a visão estratégica foca na adaptação da empresa ao ambiente externo, buscando vantagem competitiva. Essas perspectivas ajudam a analisar a empresa de forma mais completa, dependendo do que se quer entender ou resolver.

2. Estruturas e Processos: visão sistêmica e evolutiva dos modelos de gestão, cadeias de valor

A visão sistêmica vê a empresa como um sistema, ou seja, várias partes conectadas que precisam funcionar juntas para alcançar os objetivos. Isso é importante na gestão porque mostra que nenhuma área funciona sozinha — todas impactam umas às outras. Um exemplo prático é a cadeia de valor, onde cada etapa (desde o atendimento ao cliente até a entrega final) precisa estar alinhada. Por exemplo, numa empresa de lanches, se o fornecedor atrasa, o produto final atrasa, e o cliente fica insatisfeito. Tudo está conectado.

3. Estratégia Empresarial: Cultura Organizacional

A cultura organizacional é como se fosse a personalidade da empresa — envolve valores, crenças, comportamentos e a forma como as pessoas se relacionam dentro dela. Ela influencia diretamente como os colaboradores agem e se alinham à estratégia da empresa. Por exemplo, se a empresa tem uma cultura de inovação, os funcionários vão se sentir mais livres para propor ideias novas, o que pode ajudar a empresa a crescer mais rápido e se adaptar melhor às mudanças do mercado.

4. Estratégia Empresarial: Framework COBIT aplicado à gestão de tecnologia nas organizações

O COBIT é um framework que ajuda a organizar e controlar a área de TI dentro da empresa. Ele tem como objetivo principal garantir que a tecnologia esteja alinhada com os objetivos do negócio, além de oferecer segurança, qualidade e eficiência. Com o COBIT, dá pra definir processos, responsabilidades e indicadores para garantir que a TI esteja ajudando a empresa a crescer de forma sustentável.

5. Sistemas de Informação na Organização: Sistemas Integrados de Gestão

Um Sistema Integrado de Gestão (ou SIG) é uma ferramenta que conecta todas as áreas da empresa num único sistema, como se fosse um grande cérebro organizando tudo junto. Ele facilita a troca de informações entre setores como finanças, RH, vendas e produção. Isso melhora muito a tomada de decisões, porque os gestores passam a ter dados mais completos e em tempo real.

6. Supply-chain (Cadeia de Suprimentos)

Supply Chain Management é a forma de gerenciar toda a cadeia de suprimentos, desde o primeiro fornecedor até o cliente final. Envolve etapas como compra de matéria-prima, produção, armazenamento, transporte e entrega. Quando bem feita, essa gestão ajuda a empresa a economizar tempo, reduzir custos e entregar valor ao cliente com mais eficiência.

7. CRM (Customer Relationship Management)

CRM é uma estratégia (e também um sistema) voltada para entender e melhorar o relacionamento com os clientes. Um bom CRM pode: 1) organizar os dados dos clientes para oferecer um atendimento mais personalizado; 2) ajudar a identificar oportunidades de vendas com base no histórico do cliente; 3) melhorar a fidelização, porque o cliente sente que a empresa realmente se importa com ele. Isso tudo ajuda a aumentar a rentabilidade.

8. ERP (Enterprise Resource Planning)

Um sistema ERP integra várias áreas da empresa num só lugar, como se fosse uma central de comando. Ele ajuda a automatizar processos e a manter tudo mais organizado. Por exemplo, num ERP você encontra módulos de finanças, estoque, vendas, compras, RH, entre outros. Isso evita retrabalho, reduz erros e agiliza a tomada de decisão porque todos os dados estão disponíveis em tempo real.

9. Elaboração de cenários utilizando matriz SWOT

Para criar cenários com a matriz SWOT, o primeiro passo é identificar os pontos fortes (Strengths), fracos (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats) da empresa. Depois, cruzamos esses elementos para montar estratégias. Por exemplo: usar um ponto forte para aproveitar uma oportunidade, ou pensar em como minimizar um ponto fraco frente a uma ameaça. A partir dessas combinações, criamos cenários mais realistas e estratégicos para planejar o futuro da empresa.

10. Balanced Scorecard – Introdução

O Balanced Scorecard (BSC) é uma ferramenta que divide a estratégia da empresa em quatro perspectivas: financeira, clientes, processos internos e aprendizado/crescimento. Essas áreas estão conectadas — por exemplo, para melhorar os resultados financeiros, talvez seja preciso melhorar os processos internos e investir no desenvolvimento dos colaboradores. O BSC ajuda a transformar a estratégia em metas concretas e mensuráveis, facilitando o acompanhamento do desempenho da empresa.