



Prof. Taciano Balardin
tacionobalardin@gmail.com



E-MAIL:

taciano@ulbra.edu.br



SITE DA DISCIPLINA:

<http://www.taciano.pro.br/>

SENHA:

[@segunda](#)

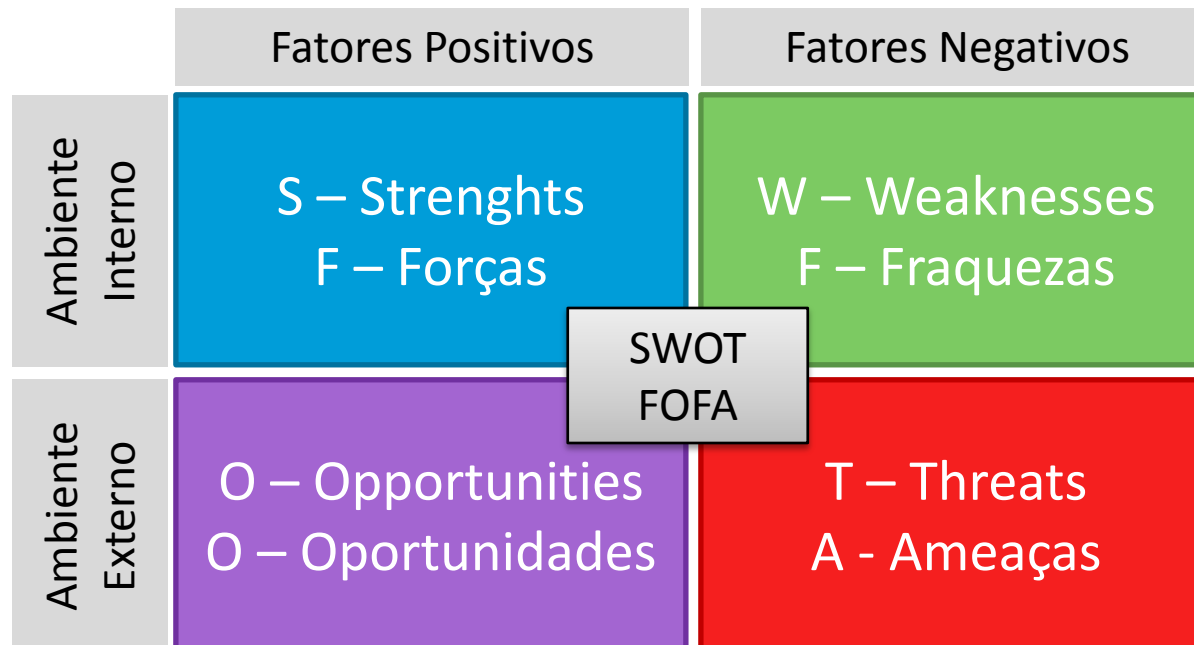
Análise SWOT Pessoal;
Diretriz Organizacional (Missão, Visão e Valores);
Análise Estratégica.

AULA 06

Ambientes

- Geral (Macro):
 - Influência indireta sobre a organização;
- De Tarefas (Micro):
 - Impacto direto nas atividades das organizações;
- Interno:
 - Proprietários, funcionários, gerentes e ambiente físico.

Análise SWOT



Atividade Individual

Faça uma análise SWOT pessoal:

STRENGTHS (Forças internas)

Quais são seus pontos fortes, principais forças, qualidades, virtudes ou talentos?

WEAKNESS (Fraquezas internas)

Quais são seus pontos a serem melhorados, principais fraquezas, defeitos ou dificuldades?

OPPORTUNITIES (Oportunidades externas)

Que oportunidades existem para você aproveitar estas forças e alcançar seus objetivos?

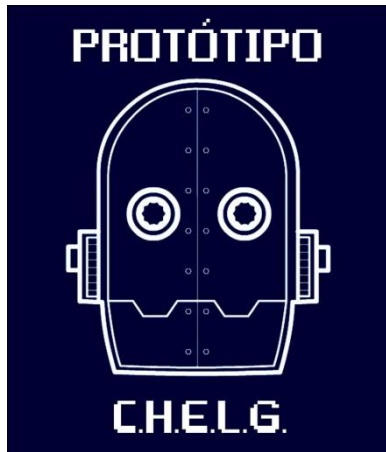
THREATS (Ameaças Externas)

Que ameaças existem pelas suas fraquezas que podem impedir de você atingir seus objetivos?

Análise SWOT Pessoal

Equipe	S	W	O	T	Total
Protótipo CHELG	60	60	60	20	200
InfoMATE	60	60	40	20	180
Key	60	60	20	20	160
Brainstorming	60	60	0	0	120
PinneApple	60	60	60	60	240

Tabela



	Equipe	Pontuação
1º	PineApple	$975 + 240 = 1215$
2º	Protótipo C.H.E.L.G.	$950 + 200 = 1150$
3º	InfoMATE	$950 + 180 = 1130$
4º	Key	$900 + 160 = 1060$
5º	Brainstorming	$925 + 120 = 1045$



Pineapple

Aula Magna

Administração, Ciências Contábeis e Sist. Informação

Participe da Aula Magna e descubra

“O que esperamos de você!”



Data: 24/03/2014, às 19h,
no Salão de Atos da ULBRA

Informações:

administracao@ulbra.br / contabeis@ulbra.br / sieds@ulbra.br



Aula Magna

- Painel “O que esperamos de você!”
- Queremos saber o que as organizações entendem como fundamental em termos de conhecimentos, habilidades e atitudes daqueles que se formam nas áreas de Sistemas de Informação, Administração ou Contábeis.
- 1 aluno para tirar fotos;
- 2 alunos para entrega dos mimos aos participantes do painel.

Prof. Taciano Balardin



Missão

- Razão pela qual a organização existe, apresenta informações como tipos de produto ou serviço que a empresa oferece, quem são seus clientes e que valores importantes possui.

- Ex.: Petrobrás:

“Atuar na indústria de petróleo e gás de forma ética, segura e rentável, com responsabilidade social e ambiental, fornecendo produtos adequados às necessidades dos clientes e contribuindo para o desenvolvimento do Brasil e dos países onde atuamos.”

- Ex.: Banco do Brasil:

“Ser um banco competitivo e rentável, promovendo o desenvolvimento sustentável do Brasil e cumprindo sua função pública com eficiência.”

- Ex.: GERDAU:

“Gerar valor para nossos clientes, acionistas, equipes e a sociedade, atuando na indústria do aço de forma sustentável.”

Visão de Futuro

Objetivos Organizacionais

- Meta para a qual a organização direciona seus esforços:
 - Situação desejada, um estado que se procura e não um estado que se possui. A eficácia geral de uma organização é determinada pelo quanto atinge seus objetivos (visão).
- Dois tipos de objetivos:
 - Curto prazo: são os que se tenta alcançar no período de um ou dois anos (tendem a ser mais específicos);
 - Longo prazo: são os que se tenta alcançar no período superior a dois anos.

Visão de Futuro

Objetivos Organizacionais

- Ex.: Visão da Petrobrás para 2030:

“Ser uma das cinco maiores empresas integradas de energia do mundo e a preferida pelos nossos públicos de interesse.”

- Ex.: Visão do Banco do Brasil:

“Sermos o primeiro banco dos brasileiros, das empresas e do setor público, referência no exterior, o melhor banco para trabalhar, reconhecido pelo desempenho, relacionamentos duradouros e responsabilidade socioambiental.”

- Ex.: GERDAU:

“Ser global e referência nos negócios em que atua.”

Valores

- Os valores devem espelhar os padrões de comportamento institucionais da organização;
- Os conceitos de "atitude" e "comportamento" são a base dos valores;
- Os valores são conceitos ideais que precisam ser definidos e praticados por todos dentro da organização, a começar pela cúpula da empresa.

Valores

- Ex.: Valores do Banco do Brasil:
 - Ética e transparência;
 - Compromisso com o desenvolvimento das comunidades e do País;
 - Responsabilidade socioambiental;
 - Respeito ao consumidor;
 - Excelência e especialização no relacionamento com o cliente;
 - Gestão participativa, decisão colegiada e trabalho em equipe;
 - Ascensão profissional baseada no mérito;
 - Marca como diferencial competitivo;
 - Proatividade na gestão de riscos;
 - Comprometimento com solidez, rentabilidade, eficiência e inovação;
 - Respeito à diversidade; Compromisso com os acionistas e a sociedade.

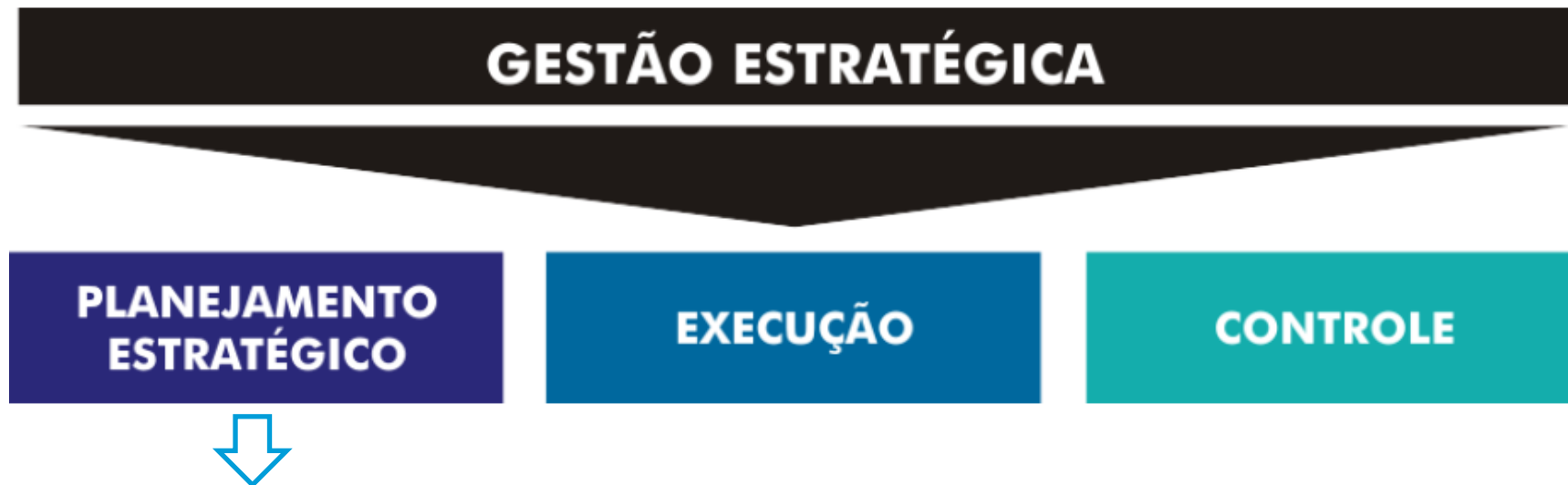
Valores

- Ex.: Valores da GERDAU:
 - Ter a preferência do **CLIENTE**;
 - **SEGURANÇA** das pessoas acima de tudo;
 - **PESSOAS** respeitadas, comprometidas e realizadas;
 - **EXCELÊNCIA** com **SIMPLICIDADE**;
 - Foco em **RESULTADOS**;
 - **INTEGRIDADE** com todos os públicos;
 - **SUSTENTABILIDADE** econômica, social e ambiental.

Gestão Estratégica

- Gestão estratégica: definir de maneira explícita, participativa e com base em um diagnóstico atual e futuro de seus ambientes interno e externo, o rumo que se pretende dar à organização, formulando missão, visão e valores, além de implementar e controlar os objetivos, estratégias e planos de ações definidos.
- Estratégia: define o plano por meio do qual um negócio irá atingir sua missão, objetivos e metas.
- Plano de ação: organiza todas as ações necessárias para atingir determinado objetivo.

Gestão Estratégica



- Está relacionado com os objetivos de longo prazo e às ações que serão realizadas para alcançá-los que afetam a organização como um todo.
- Ele é conceituado como um processo gerencial que possibilita ao executivo estabelecer o rumo a ser seguido. É geralmente de responsabilidade dos níveis mais altos da empresa.

Gestão Estratégica

GESTÃO ESTRATÉGICA

PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO

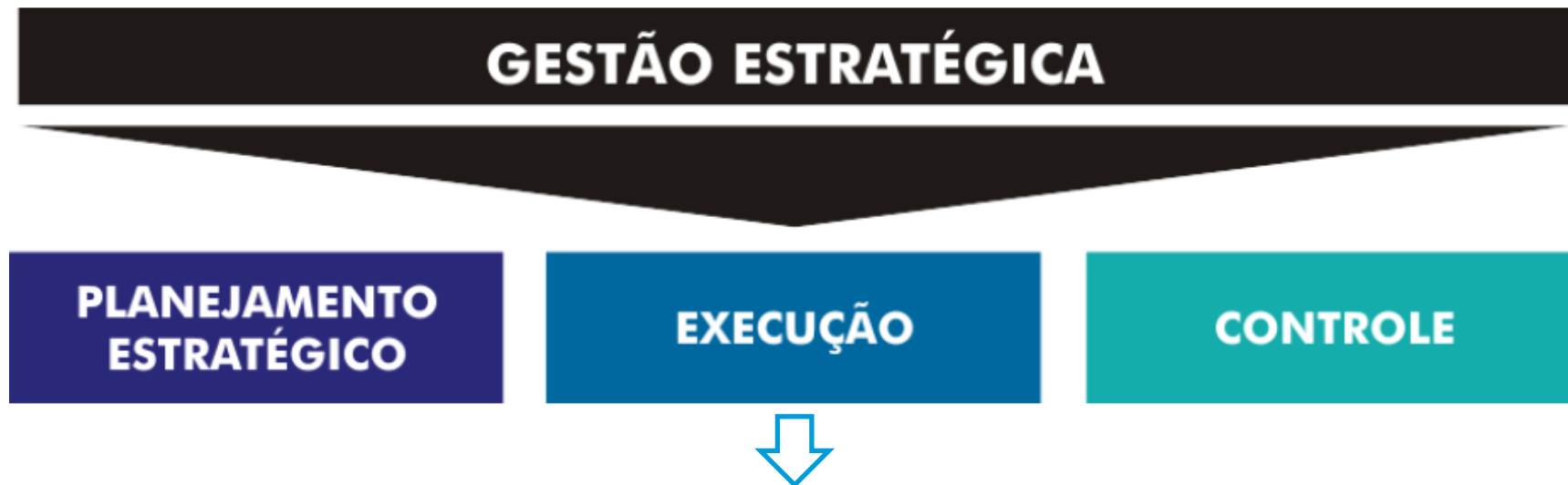
EXECUÇÃO

CONTROLE



- Estratégias organizacionais: formuladas para a realização dos objetivos globais da empresa;
- Estratégias de negócios: elaboradas para auxiliar cada divisão ou unidade de negócio;
- Estratégias funcionais: desenvolvidas por especialistas em diversas áreas funcionais, tais como finanças, marketing e recursos humanos.

Gestão Estratégica



- Para atingir seus objetivos, uma organização deve não somente formular, mas também implementar efetivamente suas estratégias;
- A execução é a fase de implementação das estratégias definidas no planejamento;
- Se uma dessas tarefas for mal feita, provavelmente o resultado ocasione uma falha na estratégia global da empresa.

Gestão Estratégica

GESTÃO ESTRATÉGICA

**PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO**

EXECUÇÃO

CONTROLE



- O controle é a soma dos processos de medição de resultados e ajuste das fases para garantia da execução do planejamento.
- Três etapas:
 - Medição do desempenho da organização;
 - Comparação do desempenho medido com as metas e os padrões previamente estabelecidos;
 - Determinação da ação corretiva necessária para garantir que os eventos realmente ocorram.

Atividades

- Análise SWOT Centro Esportivo;
- Pesquisar Missão, Visão e Valores de 3 empresas (1 regional, 1 nacional e outra global);
- Elaborar uma Missão, Visão e Valores para o seu grupo.