# Respostas do Questionário de Revisão de Conteúdo

## 1. Visões da organização

As visões da organização representam diferentes formas de enxergar uma empresa, como um sistema que se adapta ao ambiente externo, interage com seus colaboradores e stakeholders e busca atingir objetivos estratégicos. Podemos destacar três principais perspectivas: a visão mecanicista (estrutura e eficiência), a visão orgânica (adaptação e flexibilidade) e a visão estratégica (foco no ambiente e vantagem competitiva).

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

A visão sistêmica entende a organização como um conjunto de partes interdependentes, que precisam funcionar de forma integrada. Isso se aplica aos modelos de gestão, como a cadeia de valor de Porter, que mostra como cada atividade da empresa contribui para a geração de valor ao cliente. Assim, a organização é vista como um sistema que evolui para se adaptar a novos desafios e oportunidades.

## 3. Estratégia Empresarial: Cultura Organizacional

Cultura organizacional é o conjunto de valores, crenças, normas e práticas compartilhadas por todos na empresa. Ela influencia a forma como as decisões são tomadas, como os colaboradores se comportam e como a estratégia é executada. Uma cultura alinhada à estratégia facilita o engajamento e a produtividade, enquanto desalinhamentos podem gerar resistência e conflitos.

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

O COBIT é um framework de governança de TI que ajuda a garantir que a tecnologia esteja alinhada aos objetivos do negócio. Seus principais objetivos são: garantir o valor da TI para o negócio, otimizar recursos e minimizar riscos. Ele pode ser usado para estruturar processos de TI, definir responsabilidades e monitorar resultados, ajudando a TI a contribuir para os resultados da empresa.

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

Um Sistema Integrado de Gestão (SIG) é uma plataforma que unifica diferentes áreas da empresa (como financeiro, RH, produção e vendas) em um único sistema. Isso melhora a comunicação, agiliza processos e fornece dados confiáveis para decisões mais assertivas. Entre os benefícios estão a redução de retrabalho, melhor controle de informações e apoio à tomada de decisão.

## 6. Supply-chain (Cadeia de Suprimentos)

Supply Chain é o conjunto de processos que envolvem o fornecimento de insumos, produção, distribuição e entrega de produtos ao cliente final. As etapas principais incluem: fornecedores de matéria-prima, produção, armazenamento, transporte, distribuição e atendimento ao cliente. Uma boa gestão da cadeia de suprimentos garante agilidade, redução de custos e satisfação do cliente.

## 7. CRM (Customer Relationship Management)

CRM é um sistema para gerenciar o relacionamento com os clientes. Ele permite registrar interações, analisar comportamentos e personalizar ofertas. Três formas de melhorar esse relacionamento são: 1) envio de ofertas personalizadas com base em preferências; 2) atendimento mais ágil e eficaz; 3) fidelização por meio de programas de recompensas. Isso aumenta a satisfação e a rentabilidade.

## 8. ERP (Enterprise Resource Planning)

ERP é um sistema que integra todas as áreas da empresa em uma única plataforma. Ele permite que setores como financeiro, vendas, estoque e produção compartilhem informações em tempo real. Isso ajuda a reduzir erros, melhorar a eficiência e tomar decisões baseadas em dados. Exemplos de módulos incluem: contabilidade, compras, gestão de estoque e recursos humanos.

## 9. Elaboração de cenários utilizando matriz SWOT

A análise SWOT identifica Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. Para elaborar cenários estratégicos, o primeiro passo é levantar essas informações. Depois, combina-se os fatores internos (forças e fraquezas) com os externos (oportunidades e ameaças) para criar cenários realistas. A partir daí, podem ser definidas ações estratégicas para aproveitar oportunidades e minimizar riscos.

## 10. Balanced Scorecard – Introdução

O Balanced Scorecard (BSC) é uma ferramenta que traduz a estratégia da empresa em objetivos e indicadores organizados em quatro perspectivas: Financeira, Clientes, Processos Internos e Aprendizado e Crescimento. Esses quadrantes se conectam para garantir que a estratégia seja implementada de forma equilibrada, acompanhando o desempenho em várias áreas da organização.