

Análise da adequação do Projeto Pedagógico do Curso de Graduação em Administração aos processos organizacionais.

Essa análise foi realizada utilizando o CROSS INDUSTRY PROCESS CLASSIFICATION FRAMEWORK® (PCF) disponível no site [Process Frameworks | APQC](#).

Dentro do site oficial da APQC (American Productivity & Quality Center (Centro Americano de Produtividade e Qualidade)) encontra-se a definição simplificada do que seria o PCF, que é descrito em tradução livre como uma ferramenta em que encontra-se listado todos os processos chave performados em uma organização, agrupados de maneira hierárquica para mostrar como esses processos estão relacionados um ao outro.

Em posse desse conteúdo foi selecionado os principais subprocessos dentro dos processos chaves, aos quais foram relacionados com as disciplinas ministradas durante o curso de Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

1. Desenvolver visão e estratégia

Identificar concorrentes

Identificar tendências econômicas

Identificar potencial de produto ou serviço substitutos

Avaliar necessidade do cliente

Definir visão estratégica

Desenvolver modelo de negócio

- Comportamento Empreendedor
- Negócios Sustentáveis
- Elaboração e Avaliação de Projetos
- Estudos em Filosofia, Ética e Política
- Economia, Gestão e Sociedade
- Empreendedorismo e Inovação

2. Desenvolver e gerenciar produtos e serviços

Avaliar a performance
de produtos existentes

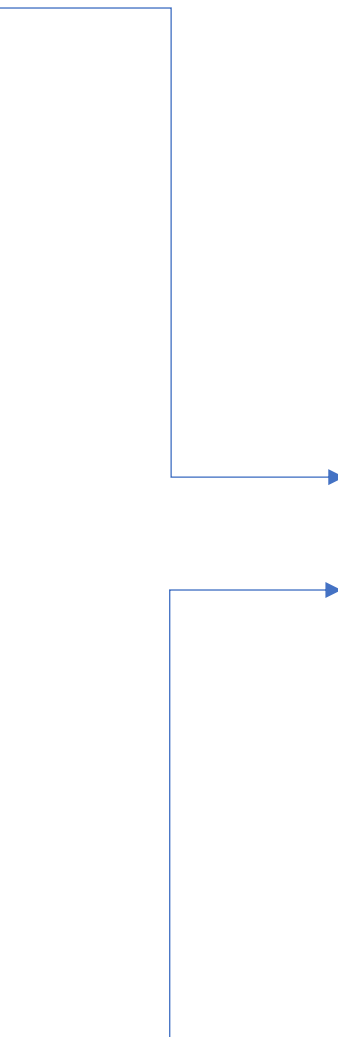
Planejar e desenvolver
metas de custos e
qualidade

Gerenciar ciclo de vida
do produto

Desenvolver produto e
serviço

Testar o mercado para
novos produtos

Preparar entrega do
produto ou serviço

- 
- Fundamentos e Projetos de Operações.
 - Gestão de Custos.
 - Gestão de Operações.
 - Gestão Logística.

3. Mercado e venda de produtos e serviços

Entender mercado,
consumidores e
capacidades

Analisar tendências de
mercado

Definir estratégia de
marketing e de preços

Desenvolver estratégia
de preço

Determinar preço
baseado no volume

Desenvolver e gerenciar
fidelidade do cliente

- Gestão do Composto de Marketing.
- Gestão de Custos.
- Gestão Estratégica.
- Gestão Logística.
- Gestão de Marketing.
- Fundamentos de Sociologia e Antropologia

4. Gerenciar cadeia de suprimentos para produtos físicos

Definir produção e estratégia de materiais

Definir capacidade produtiva

Definir demanda e processos de produção

Selecionar fornecedores e desenvolver contratos

Determinar preço baseado no volume

Desenvolver e gerenciar fidelidade do cliente

- Fundamentos e Projetos de Operações.
- Gestão de Custos.
- Gestão Logística.
- Gestão de Operações.

5. Entrega do serviço

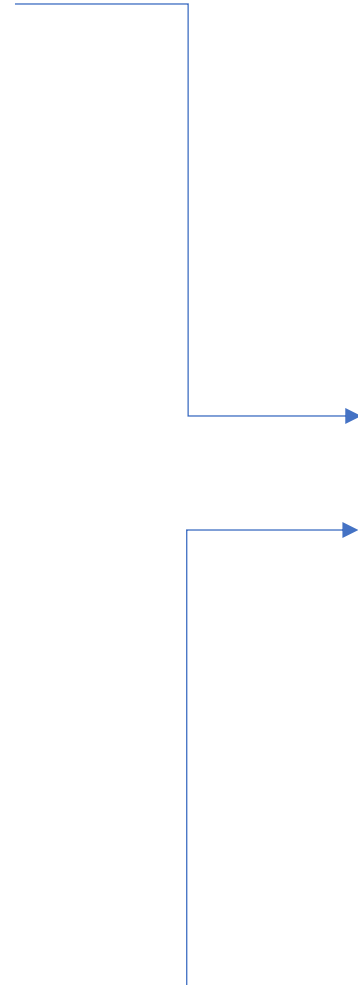
Estabelecer governança e estratégias de prestação de serviços

Gerenciar os recursos de prestação de serviços

Rever contratos e termos de concordância

Analisar ambiente e necessidades do cliente

Conduzir e analisar o sucesso da prestação de serviços



- Direito Aplicado à Administração.
- Estratégias Organizacionais.
- Gestão do Composto de Marketing.

6. Gerenciar o serviço ao cliente

Desenvolver estratégias de atendimento ao cliente.

Definir experiência do cliente

Definir garantias

Definir canal de atendimento ao cliente

Gerenciar pós venda e nível de satisfação

Gerir auditorias regulatórias

-
- Direito Aplicado à Administração.
 - Comportamento Empreendedor.
 - Economia e Negócios.
 - Estratégias Organizacionais.
 - Gestão do Composto de Marketing.

7. Desenvolver e gerenciar capital humano

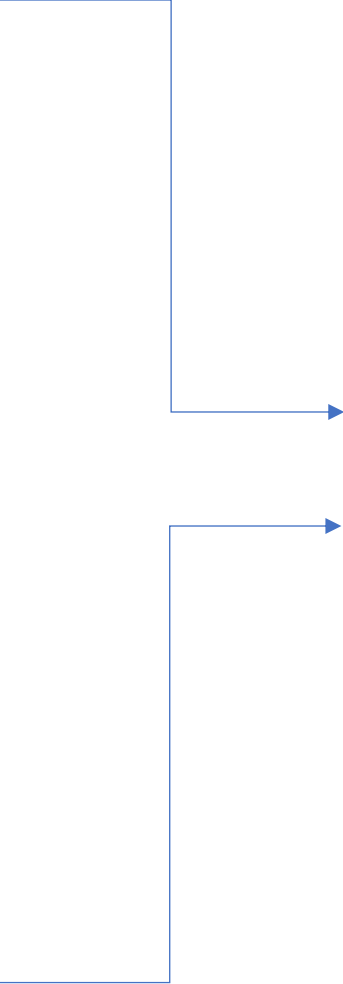
Desenvolver e gerenciar planejamento de recursos humanos

Recrutar, contratar e selecionar funcionários

Identificar necessidades do RH

Oferecer aos funcionários meios de se desenvolver

Gerenciar um canal de comunicação para funcionários

- 
- Gestão de Pessoas
 - Gestão de Pessoas e Mudança Organizacional.
 - Estratégias Organizacionais.
 - Estudos em Filosofia, Ética e Política.

8. Gerenciar tecnologia da informação

Entender necessidade da TI.

Criar e gerenciar soluções da TI

Definir e avaliar sistemas a serem usados na empresa

- Gestão de Operações.
- Sistemas de Informação para Gestão.

9. Gerenciar recursos financeiros

Realizar orçamentos

Avaliar e gerenciar
performance financeira

Estabelecer políticas de
compra

Definir o processo da
folha de pagamento

Definir os meios de
pagamento

Gerenciar a
contabilidade de
processos de ativos fixos

- Análise Financeira e de Investimentos.
- Introdução à Contabilidade.
- Fundamentos da Administração.
- Gestão Financeira.
- Matemática Financeira.

10. Adquirir, construir e gerenciar ativos

Determinar estratégia de compras

Projetar e construir ativos produtivos

Manter os ativos produtivos

Criar planos de trabalho

Planejar estratégia de saída de ativos

-
- Análise Financeira e de Investimentos.
 - Economia e Negócios.
 - Economia, Gestão e Sociedade.
 - Introdução à Contabilidade.

11. Gerenciar riscos corporativos, conformidade, remediação e resiliência

Estabelecer a cultura da empresa

Coordenar o gerenciamento de riscos corporativos

Estabelecer um canal de compliance

- Gestão de Pessoas e Mudança Organizacional.
- Gestão de Pessoas.

12. Gerenciar relacionamentos externos

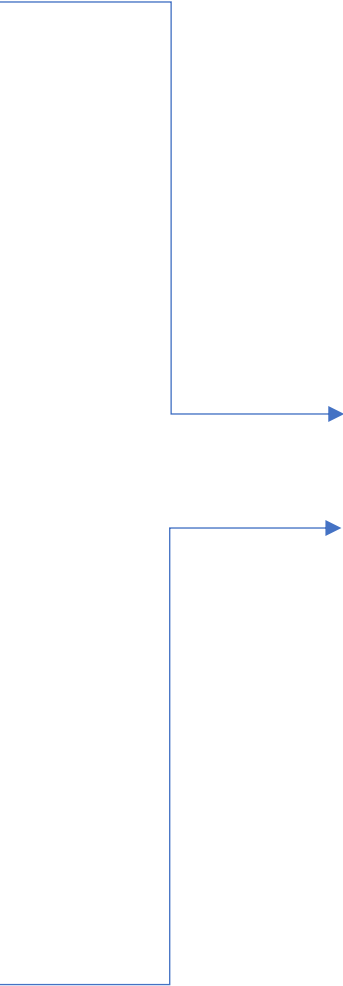
Gerenciar relações com o governo, indústria e investidores

Proteger propriedade intelectual

Prover de conselheiros legais

Negociar e documentar contratos

Gerenciar relações com a comunidade

- 
- Estratégia Empresarial.
 - Negócios Sustentáveis.
 - Gestão Estratégica.
 - Fundamentos de Sociologia e Antropologia.
 - Estudos em Filosofia, Ética e Política.

13. Desenvolver e gerenciar capacidades de negócios

Desenvolver processos do negócio

Gerar melhorias para os processos

Criar treinamentos e estudos de caso

Fazer revisões de performance

Planejar mudanças nos processos quando necessário

- Gestão de Operações.
- Elaboração e Avaliação de Projetos.
- Fundamentos e Projetos de Operações.
- Gestão Estratégica.