



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

Plano de Ensino			
Universidade Federal do Espírito Santo		Campus: Goiabeiras	
Curso: Ciências Contábeis			
Departamento Responsável: Departamento de Ciências Contábeis (DCC)			
Data de aprovação (Art. N° 91):			
DOCENTE PRINCIPAL: Dalton Jacinto Dutra Junior			
Qualificação/link para o Currículo Lattes: http://lattes.cnpq.br/9572815054150848			
Disciplina: Consultoria em Contabilidade		Código: CON03778	
Período: Noturno		Turma: 01	
Pré-requisito: Contabilidade Gerencial		Carga Horária Semestral: 60 h/a	
Créditos:	Distribuição da Carga Horária Semestral		
	Teórica	Exercício	Laboratório
	60 h/a		
Ementa: O que é consultoria, perfil do consultor, áreas de atuação, empresas de consultoria (estrutura, custos, formas de constituição), prestação de serviços e como contratar seus serviços de consultoria bem como elaborar relatórios e a preocupação com a qualidade e reciclagem profissional.			
Objetivos Específicos: Proporcionar ao aluno conhecimentos sobre a área de atuação dos consultores, os conceitos que envolvem a consultoria, a importância da postura ética na prestação de serviços de consultoria.			
Conteúdo Programático: ENTENDENDO A CONSULTORIA: Entendendo a Consultoria; História da Consultoria; Áreas de Atuação; Órgãos Relacionados à Consultoria Contábil CONSULTOR, UM AGENTE DE MUDANÇAS: Consultor: um agente de mudanças; Perfil do profissional; Preparação pessoal; Comportamento do Consultor; Plano de preparação; Comportamento e imagem; Ética do consultor			



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

BUSINESS PLAN: Modelo de um Plano de Negócios

COMO DESENVOLVER UM NEGÓCIO/EMPRESA EM CONSULTORIA: O que leva a organização a contratar um Consultor.

PLANO DE TRABALHO DE CONSULTORIA: Fase de iniciação; Fase de planejamento; Fase de execução; Fase de monitoramento; Fase de finalização

HONORÁRIOS DE CONSULTORIA: Honorários de Consultoria; Modelos de cobrança de honorários; Cálculo dos honorários de Consultoria.

ESTRUTURA E MARKETING: Estrutura da empresa de Consultoria; Plano de marketing de Consultoria; Criando e fomentando a marca; Diretrizes para alianças eficazes; Efetivando parcerias com os clientes; Insucesso na venda de serviços

Metodologia:

- Métodos didático-pedagógicos:
(a) aulas expositivas e dialogadas; (b) debates com a turma e; (c) atividades em grupo e individuais com o uso de exercícios e/ou estudos de caso.
- Recursos utilizados: Projetor multimídia, quadro e pincel.
- Os dias das aulas podem ser identificados no cronograma deste plano de ensino. O dia e o horário indicados estão em conformidade com a oferta de disciplinas do Departamento de Ciências Contábeis (DCC).
- Todas as comunicações com o professor deverão ser realizadas via e-mail (dalton.dutra@ufes.br).

Obs.: Todas as instruções normativas emitidas pelos órgãos competentes da UFES serão plenamente cumpridas visando o bom andamento do semestre letivo e a segurança de todos.

Critérios / Processo de avaliação da aprendizagem:

O processo de avaliação da disciplina será realizado por meio de duas provas individuais, ambas valendo 10 pontos. A nota final do(a) aluno(a) na disciplina será a média simples entre as duas notas. Para a aprovação, o(a) aluno(a) deverá obter uma média maior ou igual a 7 (sete). Caso contrário, deverá fazer a prova final. Em hipótese alguma haverá o arredondamento da média final de um(a) aluno(a), ou seja, uma média final igual a 6,9 ficará o(a) aluno(a) de prova final.

A prova individual será presencial, sem a possibilidade de consultas e contemplará os conteúdos estudados que será divulgado pelo professor.

As datas das provas individuais estão apresentadas no cronograma deste plano de ensino.

Critérios de avaliação das provas individuais: As questões que requerem cálculos e,



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

consequentemente, o encontro de uma resposta numérica correta terão como critério de correção a apresentação do processo de cálculo, juntamente com a apresentação da resposta numérica correta. Portanto, somente a apresentação de uma resposta numérica correta não será considerado como uma resposta válida. As questões terão sua pontuação apontada em cada questão.

Observações importantes:

- 1) A prova final da disciplina será presencial, sem a possibilidade de consultas e contemplará os conteúdos estudados de todas as Unidades.

Frequência:

- O aluno deve observar o critério para faltas, que é de 25% da carga horária da disciplina;
- A frequência será computada mediante chamada verbal ou outros recursos e ferramentas disponíveis, como por exemplo lista(s) elaborada(s) pela professora e repassada(s) em qualquer horário da aula para assinatura do aluno, que deve fazê-la de forma legível, por extenso e de em letra cursiva.
- É de responsabilidade exclusiva do aluno o controle de sua frequência

Bibliografia Básica:

- FERNANDES, André Luis Milagres. Consultoria em contabilidade. Vitória: UFES, Núcleo de Educação Aberta e a Distância, 2013.146p.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas. 2. ed. Atlas, 2014. Xx 217 p. Número de chamada: 659.2 048m 12. ed. M798c 2.ed. (6 exemplares).

Bibliografia Complementar:

- BERTH, Anelio. Diagnóstico empresarial: teoria e prática. São Paulo: 2. ed. Juruá. 2015.
- BLOCK, Peter. Consultoria Infalível. Um Guia Prático, Inspirador e Estratégico. 3 ed. MBooks. 2012.
- GUEDES, S.M.P. Como construir uma boa imagem pessoal e profissional. http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opiniao.php?codigo=aop0130, acesso: julho de 2018.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de P. R. Manual de consultoria empresarial – 13. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- WEISS, Alan. A Bíblia da Consultoria: métodos e técnicas para montar e expandir um negócio de consultoria. Afonso Celso da Cunha Serra (tradução). Autêntica Business. 2017.



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

Observações:

- BERTH, Anelio. Diagnóstico empresarial: teoria e prática. São Paulo: 2. ed. Juruá. 2015.
- BLOCK, Peter. Consultoria Infalível. Um Guia Prático, Inspirador e Estratégico. 3 ed. MBooks. 2012.
- GUEDES, S.M.P. Como construir uma boa imagem pessoal e profissional. http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opiniao.php?codigo=aop0130, acesso: julho de 2018.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de P. R. Manual de consultoria empresarial – 13. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- WEISS, Alan. A Bíblia da Consultoria: métodos e técnicas para montar e expandir um negócio de consultoria. Afonso Celso da Cunha Serra (tradução). Autêntica Business. 2017.
- Consultoria empresarial / organizador Ovanildo Gonçalves de Souza. – São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Acervo/Publicacao/35791#>. Acesso em: 2021 ago. 05.
- CUNHA, Jeferson Luis Lima. Consultoria Organizacional. [livro eletrônico} – Curitiba: InterSaberes, - (2013. Série Administração e Negócios). ISBN 978-85-8212-730-8. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Acervo/Publicacao/9963>. Acesso em: 2021 ago. 05.
- BUCHSBAUM, Paulo; BUCHSBAUM, Marcio. Negócios S/A: Administração na prática. - São Paulo: Cengage Learning, 2012. Bibliografia. ISBN 978-85-221-2638-5. Disponível em: <https://cengagebrasil.vitalsource.com/reader/books/9788522126385/pageid/0>. Acesso em: 2021 ago. 05.

Cronograma*:

Aula	Data	Conteúdo/Atividade
1	15/08/2023	Apresentação do Plano de Ensino. Combinados pedagógicos.
2	18/08/2023	Entendendo a Consultoria; história; áreas de atuação; entidades relacionadas à Consultoria
3	22/08/2023	Continuação aula anterior
4	25/08/2023	Consultor como agente de mudanças: perfil profissional e preparação pessoal
5	29/08/2023	Continuação aula anterior
6	01/09/2023	Comportamento e Imagem do Consultor- Ética do Consultor
7	05/09/2023	Continuação aula anterior
8	12/09/2023	Como desenvolver um Business de Consultoria
9	15/09/2023	Continuação aula anterior
10	19/09/2023	Exercícios / Estudos de Casos
11	22/09/2023	Correção exercícios / Estudos de Casos



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

12	29/09/2023	Motivos que levam uma Cia a contratação de um Consultor - Casos Práticos
13	28/09/2023	Atividade avaliativa 1
14	03/10/2023	O Business Plan nas ações de um Consultor
15	06/10/2023	Continuação aula anterior
16	10/10/2023	Elaboração de uma Proposta de Consultoria
17	13/10/2023	Continuação aula anterior
18	17/10/2023	Exercícios / Estudos de Casos
19	20/10/2023	Plano de Trabalho de Consultoria
20	24/10/2023	Plano: iniciação; planejamento; execução; monitoramento e finalização
21	31/10/2023	Continuação aula anterior
22	07/11/2023	Exercícios / Estudos de Casos
23	10/11/2023	Correção exercícios / Estudos de Casos
24	14/11/2023	Honorários de Consultoria: modelos de cobrança; cálculo dos honorários
25	17/11/2023	Continuação aula anterior
26	21/11/2023	Exercícios / Estudos de Casos
27	24/11/2023	Correção exercícios / Estudos de Casos
29	28/11/2023	Estrutura e MKT em Consultoria: estrutura; plano de MKT; criando e fomentando a marca
30	01/12/2023	Estrutura e MKT em Consultoria: diretrizes e alianças; parcerias com o cliente; insucesso
31	05/12/2023	Exercícios / Estudos de Casos
32	08/12/2023	Correção exercícios / Estudos de Casos
33	12/12/2023	Atividade avaliativa 2
34	15/12/2023	Resultado e revisão para Prova Final
*	TBD	Prova Final