



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. Nº 91): 24/08/2022			
DOCENTE PRINCIPAL: André Luis M. Fernandes			
Qualificação/link para o Currículo Lattes: <a href="http://lattes.cnpq.br/6268757633201703">http://lattes.cnpq.br/6268757633201703</a>			
Disciplina: Consultoria em Contabilidade		Código: CON03778	
Período: <u>2022/2</u>		Turma: 01	
Pré-requisito: Contabilidade Gerencial		Carga Horária Semestral: 60 h/a	
Créditos:	Distribuição da Carga Horária Semestral		
	Teórica	Exercício	Laboratório
	60 h/a		
<b>Ementa:</b> 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.			
<b>Objetivos Específicos:</b> 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.			
<b>Conteúdo Programático:</b>  CAP. 1: ENTENDENDO A CONSULTORIA <ul style="list-style-type: none"><li>• Conceito e definições de consultoria</li><li>• História da consultoria</li><li>• Áreas de atuação</li><li>• Órgãos relacionados</li></ul> CAP. 2: CONSULTOR, UM AGENTE DE MUDANÇAS <ul style="list-style-type: none"><li>• Consultor: uma agente de mudanças</li><li>• Perfil do profissional</li><li>• Preparação pessoal</li><li>• Comportamento do Consultor</li><li>• Plano de preparação</li><li>• Comportamento e imagem</li><li>• Ética do consultor</li></ul>			



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

**CAP. 3: BUSINESS MODEL CANVAS**

- Modelo de BMC

**CAP. 4: COMO DESENVOLVER UM NEGÓCIO/EMPRESA EM CONSULTORIA**

- O que leva a empresa a contratar um consultor
- Projeto e plano de negócios

**CAP. 5: PLANO DE TRABALHO DE CONSULTORIA**

- Fase de iniciação
- Fase de planejamento
- Fase de execução
- Fase de monitoramento
- Fase de finalização

**CAP. 6: HONORÁRIOS DE CONSULTORIA**

- Cálculo dos honorários de consultoria

**CAP. 7: ESTRUTURA E MARKETING**

- Estrutura de uma empresa de consultoria
- Marketing em consultoria

**Metodologia:**

- Aulas síncronas em sala de aula e online na plataforma *Google Meet* ou semelhantes, de acordo com o cronograma em anexo, com interação dos alunos.
- Videoaulas gravadas disponibilizadas no AVA.
- Conteúdo da matéria disponíveis na Plataforma AVA da UFES (slides, textos, artigos disponíveis na Internet, entre outros previamente indicados).
- Estudos de casos disponíveis na Plataforma AVA da UFES a serem entregues e apresentados pelos alunos.
- Tarefas dirigidas e/ou atividades como seminários, exercícios, resenhas, relatórios e etc. Fórum de discussão na Plataforma AVA da UFES.

**Critérios / Processo de avaliação da aprendizagem:**

A avaliação se dará da seguinte maneira:

- A média parcial (MP) será computada a partir da média aritmética simples entre a avaliação parcial 1 (AP1) e avaliação parcial 2 (AP2).

$$MP = \frac{AP1 + AP2}{2}$$

- Avaliação parcial 1:

$$AP1 = \frac{AP1 (60\%) + CP1(30\%) + Fórum (10\%)}{1}$$



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

- Avaliação parcial 2:

$$AP2 = \frac{AP2(50\%) + CP2 (50\%)}{2}$$

- A média final (MF) será computada a partir da média aritmética simples entre a média parcial (MP) e a nota da prova final (PF).

$$MF = \frac{MP + PF}{2}$$

Legenda:

MP: Média Parcial

AP1: Avaliação Parcial 1

AP2: Avaliação Parcial 2

CP1: Caso Prático 1 – atividade prática

CP2: Caso Prático 2 – atividade prática

PF: Prova Final - contendo questões objetivas e subjetivas / práticas

MF: Média Final

- Para aprovação sem a necessidade de realização da Prova Final o aluno deverá ter Média Parcial maior ou igual a 7 (sete) pontos e número de faltas abaixo do máximo permitido pela UFES.
- Para aprovação na Prova Final o aluno deverá atingir como Média Final a nota mínima de 5 (cinco) pontos.
- A Prova final acontecerá no dia 18/08/2022 de acordo com Calendário Acadêmico da UFES.

Observação:

- Os alunos deverão observar as normas da Universidade referentes à frequência e faltas às aulas.
- Os materiais disponibilizados no ambiente virtual possuem licença de uso e distribuição específica, sendo vedada a distribuição do material cuja a licença não permita ou sem a autorização prévia dos professores para o material de sua autoria

**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.



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

- GUEDES, S.M.P. Como construir uma boa imagem pessoal e profissional. [http://www.psicologia.pt/artigos/ver\\_opinio.php?codigo=aop0130](http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opinio.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.

**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\\_opinio.php?codigo=aop0130](http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opinio.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\*:**

Data	Dia	Horário	Conteúdo
13-set	Terça	19h às 21h	<b>Boas vindas e apresentação do professor</b> Apresentação do Plano de Ensino: Apresentação da metodologia de ensino e faltas: > espaço para sanar dúvidas dos alunos. Apresentação dos alunos
16-set	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 1 - Entendendo a consultoria</b> 1.1 - Conceito e definições de consultoria. 1.1.1 - Porque estudar consultoria de organizações. 1.2 - Breve história da consultoria no mundo. 1.2.1 - Desenvolvimento da consultoria no Brasil.



Universidade Federal do Espírito Santo  
Pró-Reitoria de Graduação

20-set	Terça	19h às 21h	<b>Capítulo 1 - Entendendo a consultoria</b> 1.3 - Áreas de atuação 1.4 - Órgãos relacionados à consultoria contábil. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
23-set	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças</b> 2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional.
27-set	Terça	19h às 21h	<b>Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças</b> 2.3 - Preparação pessoal 2.3.1 - Características comportamentais 2.3.1 - Características do conhecimento 2.3.1 - Características de habilidade 2.4.1 - Comportamento: Pontos Fortes
30-set	Sexta	21h às 23h	<b>AULA BM Canvas.</b> > <b>APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 1: Planejamento da carreira de consultor.</b>
4-out	Terça	19h às 21h	<b>AULA BM Canvas.</b> > Apresentação SharkTank. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
7-out	Sexta	21h às 23h	<b>AULA BM Canvas.</b> > Apresentação SharkTank. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
11-out	Terça	19h às 21h	<b>Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças</b> 2.5 Plano de Preparação 2.6 Comportamento e Imagem 2.7 Ética do Consultor
14-out	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças</b> 2.5 Plano de Preparação 2.6 Comportamento e Imagem 2.7 Ética do Consultor
18-out	Terça	19h às 21h	<b>Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças</b> 2.5 Plano de Preparação 2.6 Comportamento e Imagem 2.7 Ética do Consultor



Universidade Federal do Espírito Santo  
Pró-Reitoria de Graduação

21-out	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria</b> 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor > Vídeo "Para entender a vantagem competitiva" do autor Diego Barreto.
25-out	Terça	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.2 - Projeto de Negócios
1-nov	Terça	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.2 - Plano de Negócios
4-nov	Sexta	21h às 23h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.2 - Plano de Negócios > <b>ENTREGA - CASO PRÁTICO 1: Planejamento da carreira de consultor.</b>
8-nov	Terça	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.2 - Plano de Negócios
11-nov	Sexta	21h às 23h	<b>AVALIAÇÃO PARCIAL 01 - PROVA 01</b>
18-nov	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 5 - Plano de Trabalho de Consultoria</b> 5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização <b>APRESENTAÇÃO DO CASO PRÁTICO 2: Plano de Trabalho de Consultoria.</b> > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
22-nov	Terça	19h às 21h	<b>Capítulo 5 - Plano de Trabalho de Consultoria</b> 5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
25-nov	Sexta	21h às 23h	5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos



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

29-nov	Terça	19h às 21h	5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
2-dez	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 6 - Honorários de Consultoria</b> 6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
6-dez	Terça	19h às 21h	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
9-dez	Sexta	21h às 23h	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
13-dez	Terça	19h às 21h	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
16-dez	Sexta	21h às 23h	<b>Capítulo 7 - Estrutura e Marketing em Consultoria</b> 7.1 Estrutura da empresa de Consultoria 7.2 Plano de marketing de Consultoria 7.3 Criando e fomentando a marca > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
20-dez	Terça	19h às 21h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
23-dez	Sexta	21h às 23h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços
23-jan	Terça	19h às 21h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços
27-jan	Sexta	21h às 23h	<b>AVALIAÇÃO PARCIAL 02 - PROVA 02</b>
31-jan	Terça	19h às 21h	<b>Entrega e correção da prova 02</b>



Universidade Federal do Espírito Santo  
Pró-Reitoria de Graduação

3-fev	Sexta	21h às 23h	<b>Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 2 - ALUNOS</b> > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
7-fev	Terça	19h às 21h	<b>Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 2 - ALUNOS</b> > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
10-fev	Sexta	21h às 23h	<b>Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 2 - ALUNOS</b> > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
14-fev	Terça	19h às 21h	> <b>PROVA FINAL</b>

**RESUMO DAS ATIVIDADES AVALIATIVAS**

<b>Avaliação</b>	<b>Atividade</b>	<b>Data de aplicação</b>	<b>Tipo</b>	<b>Pontos</b>	<b>Modo de Entrega</b>
AP1	Fóruns	De 13/9 a 8/11/22	Avaliativa	10%	AVA/Moodle
	Caso Prático 01	04/11/2022	Caso Prático	30%	Síncrona
	Prova 01	11/11/2022	Avaliativa	60%	Síncrona
AP2	Caso Prático 02	De 03/02 a 10/02/23	Caso Prático	50%	Síncrona
	Prova 02	27/01/2023	Avaliativa	50%	Síncrona
PF	PROVA FINAL	14/02/2023	Avaliativa	100%	Síncrona